



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de toegepaste economische wetenschappen

Masterthesis

Juridische geletterdheid bij ondernemers: schaalontwikkeling en validatie

Maxime Vanherle

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste economische wetenschappen, afstudeerrichting accountancy en financiering

PROMOTOR :

Prof. dr. Nadine LYBAERT

BEGELEIDER :

Mevrouw Maren FORIER



UHASSELT

KNOWLEDGE IN ACTION

www.uhasselt.be

Universiteit Hasselt
Campus Hasselt:
Martelarenlaan 42 | 3500 Hasselt
Campus Diepenbeek:
Agoralaan Gebouw D | 3590 Diepenbeek

2022
2023



Faculteit Bedrijfseconomische Wetenschappen

master in de toegepaste economische
wetenschappen

Masterthesis

Juridische geletterdheid bij ondernemers: schaalontwikkeling en validatie

Maxime Vanherle

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste economische wetenschappen,
afstudeerrichting accountancy en financiering

PROMOTOR :

Prof. dr. Nadine LYBAERT

BEGELEIDER :

Mevrouw Maren FORIER

Woord vooraf

Deze masterproef vormt het finale stuk van mijn master Toegepaste Economische Wetenschappen met afstudeerrichting Accountancy en Finance aan de Universiteit Hasselt. In dit onderzoek wordt nagegaan op welke manier juridische geletterdheid gemeten kan worden bij managers binnen kleine en middelgrote ondernemingen. De uitwerking van deze masterproef vroeg heel wat toewijding, wilskracht en tijd. Uiteindelijk was het schrijven van deze masterproef een leerzame opportuniteit. Ik had mijn masterproef niet kunnen uitwerken zonder de hulp en steun van een aantal personen. Graag zou ik van de gelegenheid gebruik maken om deze personen te bedanken.

In de eerste plaats wil ik mijn promotor, Prof. Dr. Nadine Lybaert, bedanken om mij de kans te geven aan dit interessante onderzoeksthema te werken. Tevens ben ik mevrouw Maren Forier dankbaar voor haar deskundige begeleiding en advies gedurende het proces. Zonder haar zou ik dit resultaat niet hebben kunnen neerzetten. Verder wil ik de vijf experts en de drie CEO's bedanken die mij voorzien hebben van de nodige input om mijn masterproef tot een goed einde te brengen. Tot slot wil ik graag een woord van dank richten tot mijn ouders, familie en vriend voor hun steun en bijdrage gedurende mijn gehele opleiding en voornamelijk tijdens het schrijven van mijn masterproef.

Maxime Vanherle
Beringen, mei 2023

Samenvatting

Probleemstelling

Vanwege de complexiteit en snelle groei van de wetgeving is het mogelijk dat managers, onbewust of bewust, beslissingen nemen die juridische problemen veroorzaken. Dergelijke juridische problemen kunnen mogelijks grote gevolgen met zich meebrengen voor zowel de onderneming als de managers. Doordat zelfs kleine juridische problemen grote gevolgen kunnen veroorzaken, moeten deze juridische problemen aanzienlijk beperkt worden. In eerste instantie kunnen deze juridische problemen beperkt worden door gebruik te maken van externe of interne juridische adviesverlening. Het probleem dat zich hierbij voordoet, is dat kleine of middelgrote ondernemingen (kmo's) in de meeste gevallen geen gebruik maken van externe of interne juridische adviesverlening. Hierdoor zal de manager zelf de juridische problemen die voortkomen uit zijn beslissingen moeten beperken. Om deze taak te kunnen volbrengen, heeft het management voldoende kennis nodig over de wetgeving. Kortom, bij kmo's is het belangrijk dat het management juridisch geletterd is. In de literatuur wordt aangehaald dat de juridische kennis van managers eerder gering is. Over de mogelijkheden om de juridische geletterdheid van managers binnen kmo's te meten, is er echter weinig informatie te vinden. Om die reden voer ik onderzoek naar de manier waarop juridische geletterdheid kan gemeten worden bij managers binnen kmo's.

Schaalontwikkeling van juridische geletterdheid van managers binnen kmo's

Juridische geletterdheid kan gemeten worden aan de hand van een schaal. Om de schaal correct te ontwikkelen en te valideren, heb ik de verschillende stappen die ondernomen moeten worden om een schaal te creëren, geanalyseerd aan de hand van enkele schalen ontwikkeld in andere onderzoeksdomeinen. Hieruit kwam dat een schaal voor juridische geletterdheid ontwikkeld en gevalideerd kan worden aan de hand van het proces omtrent schaalontwikkeling van Churchill waaraan doorheen de loop van de tijd verschillende bijdragen door andere onderzoekers zijn gedaan. Het proces van Churchill samen met de verschillende bijdragen is het meest gebruikte proces voor schaalontwikkeling voor economische concepten.

Een eerste stap in het proces omtrent schaalontwikkeling is het specificeren van het domein van het concept. Dit betekent dat de definitie en de determinanten van het concept worden bepaald. Met het concept wordt bedoeld datgene wat gemeten wordt door de schaal. Deze definitie en determinanten zouden initieel bepaald worden aan de hand van de literatuur. Uiteindelijk bleek dat de determinanten die vermeld worden in de literatuur te breed waren voor de realiteit, omdat het praktisch gezien onmogelijk was voor een manager om expert te zijn over alle deze determinanten. Hierdoor werden er twee determinanten gebruikt uit een schaal, opgesteld door mijn begeleider in het kader van haar doctoraatsonderzoek naar de drijvers van internationalisering. Deze determinanten zijn: algemene juridische kennis en internationale juridische kennis.

In de tweede stap worden de items gegenereerd. In deze stap worden de items die vallen onder de determinanten en uiteindelijk de basis van de schaal vormen, bepaald. Net zoals de determinanten, werden ook de items uit de schaal, opgesteld door mijn begeleider in het kader van haar

doctoraatsonderzoek, gebruikt. Onder elke determinant vallen tien items. Deze items worden in de schaal voor juridische geletterdheid afkomstig van mijn begeleider bevestigd aan de hand van juist-of-fout-vragen.

Een derde stap in het proces omtrent schaalontwikkeling is het testen van de validiteit en de betrouwbaarheid. De focus van deze masterproef ligt vooral op het valideren van de opgestelde schaal van mijn begeleider. Er zijn verschillende soorten validiteit die getest kunnen worden, waaronder inhouds-, construct- en criteriumvaliditeit. Enkel de inhoudsvaliditeit werd getest, omdat de overige validiteits- en betrouwbaarheidstesten buiten het bereik van deze masterproef vallen. De inhoudsvalidatie werd uitgevoerd door drie advocaten en twee externe accountants, waaronder twee vrouwen. De bevestiging werd opgesteld via *Qualtrics*. De vijf juryleden moesten in deze bevestiging de verschillende items toewijzen aan de determinant algemene juridische kennis, internationale juridische kennis of aan de categorie niet toepasbaar. Uit de resultaten van deze inhoudsvalidatie kan opgemaakt worden dat er geen enkel item was waarbij vier van de vijf juryleden het item in een foute categorie hadden ingedeeld. Bijgevolg werden er geen items geëlimineerd uit de schaal.

Tot slot testten drie CEO's die voldoen aan de drie voorwaarden voor de doelgroep een vragenlijst omtrent internationalisering, die ontworpen was door mijn begeleider. De schaal om de (internationale) juridische geletterdheid van de CEO's te meten, maakte deel uit van deze vragenlijst. In de vragenlijst moesten de drie CEO's een eigen beoordeling geven over hun algemene en internationale juridische kennis. Daarna konden ze de schaal invullen voor zowel algemene als internationale juridische kennis. Bovendien moesten ze bij elk antwoord aangeven hoe zeker ze hierover waren zodat er kon gekeken worden of de CEO's niet geraden hebben naar het antwoord.

De volledige vragenlijst inclusief de schaal werd ingevuld, terwijl ik de CEO's observeerde. Zo kon ik de moeilijkheden of opmerkingen die de CEO's hadden met het invullen van de vragenlijst in kaart brengen. Door rekening te houden met de moeilijkheden die de CEO's rapporteerden, kon de vragenlijst geoptimaliseerd worden door mijn begeleider. Dit werd gedaan door de taalkundige, inhoudelijke en technische problemen die de CEO's aanhaalden, aan te pakken. Zo kan de vragenlijst en de schaal in de toekomst worden uitgestuurd naar een groter deel van de doelgroep om de overige validiteits- en betrouwbaarheidstesten, waaronder het testen van de construct- en de criteriumvaliditeit, uit te voeren.

Uit de resultaten van deze schaal kunnen geen conclusies worden getrokken voor de gehele doelgroep, maar kan er wel een indicatie van de resultaten gegeven worden. Uit de resultaten bleek dat het niveau van juridische geletterdheid van de drie CEO's respectabel was, wat strijdig is met de literatuur. Er wordt wel opgemerkt dat de drie CEO's hoger scoren op de determinant internationale juridische kennis dan op de determinant algemene juridische kennis. Opmerkelijk is ook dat de drie CEO's hun eigen juridische geletterdheid niet goed konden inschatten. De drie CEO's hebben hun juridische geletterdheid lager inschat dan de werkelijke juridische geletterdheid, terwijl in de literatuur net vermeld wordt dat managers hun juridische geletterdheid vaak hoger inschatten. De drie CEO's schatten hun internationale juridische kennis wel merkbaar lager in dan hun algemene juridische kennis, ondanks dat de CEO's gemiddeld hoger scoren op internationale juridische kennis.

Kritische beschouwingen

Dit onderzoek kende echter ook enkele beperkingen die aanleiding kunnen geven tot toekomstig interessant onderzoek. Ten eerste heb ik de vragenlijst uitgestuurd als een test naar drie CEO's. Hierdoor konden er geen conclusies getrokken worden voor de gehele doelgroep. In toekomstig onderzoek kan de vragenlijst, inclusief de schaal, worden uitgestuurd naar een groter gedeelte van de doelgroep, waardoor ook de overige validiteits- en betrouwbaarheidstesten, waaronder het testen van criterium- en constructvaliditeit, kunnen worden uitgevoerd. Ten tweede bestaat er nog geen maatstaf om te bepalen of een CEO al dan niet gezien wordt als juridisch geletterd. Hier kan ook nog verder onderzoek naar gedaan worden. Tot slot zijn er nog enkele hypothesen die getest kunnen worden, waaronder de invloed van het niveau van juridische geletterdheid van de managers in een kmo op de kosten met betrekking tot de juridische problemen in die kmo.

Inhoudsopgave

WOORD VOORAF	1
SAMENVATTING	3
INHOUDSOPGAVE	7
PROBLEEMSTELLING.....	9
HOOFDSTUK 1: JURIDISCHE GELETTERDHEID BINNEN KMO'S.....	13
1. HET BEGRIIP KLEINE EN MIDDELGROTE ONDERNEMINGEN.....	13
2. HET BEGRIIP JURIDISCHE GELETTERDHEID	13
2.1. <i>Geletterdheid</i>	13
2.2. <i>Juridische geletterdheid</i>	14
2.3. <i>Legal astuteness</i>	15
3. DETERMINANTEN VAN JURIDISCHE GELETTERDHEID.....	15
3.1. <i>Model van McGuire en Cartan & Vilkinas</i>	16
3.2. <i>Model van Bird</i>	17
3.3. <i>Model van Donnell en Moore & Gillen</i>	18
3.4. <i>Determinanten van juridische geletterdheid</i>	19
4. MOGELIJKHEDEN OM JURIDISCHE GELETTERDHEID TE VERHOGEN	21
HOOFDSTUK 2: SCHAALONTWIKKELING	25
1. DOELSTELLING VAN SCHAALONTWIKKELING	25
2. SCHAALONTWIKKELING IN DE SOCIALE WETENSCHAPPEN	25
3. SCHAALONTWIKKELING IN DE ECONOMISCHE WETENSCHAPPEN	27
3.1. <i>Specificatie domein van het concept</i>	27
3.2. <i>Generatie items</i>	28
3.3. <i>Validiteit en betrouwbaarheid</i>	28
HOOFDSTUK 3: SCHAALONTWIKKELING JURIDISCHE GELETTERDHEID	33
1. SPECIFICATIE DOMEIN VAN HET CONCEPT	33
2. GENERATIE ITEMS	35
3. INHOUDSVAILIDITEIT.....	35
4. TEST VAN DE SCHAAL	38
4.1. <i>Moeilijkheden bij het invullen van de vragenlijst</i>	40
4.2. <i>Internationale en algemene juridische kennis</i>	44
CONCLUSIE	51
1. THEORETISCHE EN PRAKTISCHE IMPLICATIES	51
2. BEPERKINGEN VAN HET ONDERZOEK	52
3. AANBEVELINGEN VOOR VERDER ONDERZOEK	52
LITERATUURLIJST	53

Probleemstelling

Managers maken dagelijks beslissingen met betrekking tot de financiële, operationele en investeringsactiviteiten die zouden moeten overeenstemmen met de doelstellingen en de strategie van het bedrijf (Cartan & Vilkinas, 1990). Bij het nemen van deze beslissingen moeten managers rekening houden met de interne en externe omgeving van de onderneming, waaronder de wetgeving. Elke beslissing die een manager neemt, kan een juridische dimensie hebben (Cartan & Vilkinas, 1990). Zo kan de manager beslissen om reclame te maken voor een nieuw product, maar volgens artikel VI.17 in het Wetboek van Economisch Recht moet de manager er dan onder andere rekening mee houden dat hij geen reclame maakt met een verwijzing naar een ander merk. De wetgeving waaraan ondernemingen onderworpen zijn, groeit snel en wordt steeds complexer. Dit valt grotendeels te danken aan de stakeholders van een onderneming, zoals consumenten en personeelsleden, die telkens proberen hun belangen om te zetten in nieuwe wetgeving (Cartan & Vilkinas, 1990).

Vanwege de complexiteit en snelle groei van de wetgeving is het mogelijk dat managers, onbewust of bewust, beslissingen nemen die juridische problemen veroorzaken. Zo kwam in 2015 aan het licht dat Volkswagen grootschalige emissiefraude had gepleegd door een software te gebruiken waarbij de uitstoot van de auto's minder was op het moment dat ze werden onderworpen aan officiële wettelijke testen dan de uitstoot op de openbare weg. Hierdoor hadden de managers bij Volkswagen een inbreuk gedaan op de Europese milieuwetgeving. Deze inbreuk zorgde voor grootschalige luchtvervuiling wat onder andere resulteerde in schadelijke effecten op de gezondheid van de mensen. Daarnaast beschadigde Volkswagen ook het vertrouwen van de consument (Palmer, 2022).

Dergelijke juridische problemen kunnen mogelijks grote gevolgen met zich meebrengen voor de onderneming. Ten eerste kunnen juridische problemen gepaard gaan met extra kosten (Bird, 2022). Zo heeft bijvoorbeeld Volkswagen, als gevolg van het emissieschandaal, al miljarden aan boetes aan de overheid en schadevergoedingen aan consumenten betaald (Cuyt, 2021). Verder liepen ook de proceskosten op voor Volkswagen omdat het bedrijf regelmatig werd aangeklaagd (Willems, 2020). Bovendien leed Volkswagen ook onder reputatieschade, waardoor de verkopen sterk daalden. Omwille van deze extra kosten en de dalende omzet daalde ook de marktwaarde van Volkswagen sterk in 2015 (Fracarolli Nunes & Lee Park, 2016).

Niet alleen voor de onderneming kunnen er aanzienlijke gevolgen gepaard gaan met juridische problemen, ook de personen die betrokken zijn met een overtreding van de wetgeving hebben kans op een gevangenisstraf en ervaren vaak negatieve gezondheidseffecten (Bird, 2022; Blackburn, Kitching, & Saridakis, 2015). Zo loopt er, als gevolg van het emissieschandaal, nog steeds een proces tegen enkele bestuurders van Volkswagen, waaronder CEO Martin Winter (Cuyt, 2021).

Doordat zelfs kleine juridische problemen aanzienlijke gevolgen kunnen hebben, wordt wettelijke aansprakelijkheid nog steeds gezien als een ernstig bedrijfsrisico. Om dit bedrijfsrisico te beheersen, zouden de juridische problemen die voortkomen uit beslissingen gemaakt door managers aanzienlijk

beperkt moeten worden (Bird, 2022). Dit is mogelijk indien preventief recht wordt ingevoerd. Preventief recht resulteert in het beheersen van het risico op rechtszaken doordat er meer kennis verkregen wordt over de wetgeving waaraan de onderneming onderworpen is (Cartan & Vilkinas, 1990; Haapio, 2003). Dankzij deze kennis zouden de doelstellingen van de onderneming bereikt kunnen worden met een minimum aan kosten en risico's gerelateerd aan juridische problemen (Haapio, 2003).

De kennis omtrent de juridische gevolgen van de beslissingen van het management wordt doorgaans in eerste instantie verkregen via een extern of intern juridisch team. Onder een intern of extern juridisch team wordt verstaan: minstens één gekwalificeerde advocaat of minstens één persoon die opgeleid is in het omgaan met juridische problemen in een onderneming, die al dan niet tewerkgesteld is in de onderneming (Blackburn et al., 2015). Deze juridische teams geven juridisch advies over de beslissingen die het management neemt met betrekking tot de financiële, operationele en investeringsactiviteiten (Black, Ham, Kimbrough, & Yee, 2021).

In het onderzoek van Blackburn et al. (2015) wordt echter wel gesteld dat, in tegenstelling tot grote bedrijven, kleine of middelgrote ondernemingen (kmo's) meestal geen interne of externe juridische teams aanstellen. Het niet aanstellen van externe juridische teams binnen kmo's valt mede te verklaren doordat managers eerder de personen vertrouwen waarmee ze dagelijks werken (Blackburn et al., 2015). Een tweede belangrijk aspect is de hoge kostprijs van externe juridische dienstverlening, waardoor het vaak gezien wordt als een laatste poging om juridische problemen op te lossen binnen kmo's (Davies, 1979).

Doordat kmo's meestal geen interne of externe juridische teams aanstellen om de juridische gevolgen van de beslissingen van het management te verminderen, komt deze taak in de handen van de manager zelf te liggen. Ook indien kmo's toch een intern juridisch team hebben aangesteld, zal het management een gedeelte van deze taak moeten volbrengen. Vooral bij kmo's is het dus belangrijk dat het management zelf voldoende kennis heeft over de wetgeving om zo de juridische gevolgen van hun beslissingen te beperken. Met andere woorden is het dus belangrijk bij kmo's dat het management juridisch geletterd is (Cartan & Vilkinas, 1990).

Juridische geletterdheid kan enerzijds gedefinieerd worden als de mate waarin een manager een fundering heeft van praktische en diepgaande kennis over de wetgeving relevant voor het besturen van een onderneming. Anderzijds kan juridische geletterdheid gedefinieerd worden als de mate waarin deze kennis over de wetgeving kan toegepast worden door de manager op levensechte bedrijfssituaties (Bird, 2022; Cartan & Vilkinas, 1990). Meer bepaald zou een manager kennis moeten hebben met betrekking tot de mechanismes van het recht, de overheid, arbeidswetgeving, consumentenbescherming, overeenkomsten tussen ondernemingen, mededingingsrecht, wetgeving rond organisatievormen, buitenlandse wetgeving, intellectueel eigendom en financiële wetgeving (Bird, 2022; Cartan & Vilkinas, 1990).

In de literatuur wordt echter wel aangehaald dat de juridische geletterdheid van managers eerder gering is. Bird (2022) vermeldt in zijn onderzoek dat managers weinig of geen kennis hebben over de wetgeving voor ondernemingen. Ze schatten hun juridische kennis hoger in dan het effectief is, waardoor ze vaak vertrouwen dat hun beslissing geen juridische gevolgen heeft terwijl dit wel zo is. Dit wordt bevestigd in het onderzoek van Moore & Gillen (1985) waarin bedrijfsjuristen negatieve percepties hebben over de kennis van managers omtrent de wetgeving voor ondernemingen. Volgens deze onderzoekers zou de juridische geletterdheid van managers dus verhoogd moeten worden. In de studie van Haapio (2003) worden enkele manieren aangehaald om de juridische geletterdheid van ondernemers te verhogen. Zo zou het beter zijn om managers te onderwijzen in het gebruiken van de kennis uit het recht in situaties die in de realiteit van een bedrijf voorkomen. Het geven van passieve, afzonderlijke lessen over de verschillende gebieden van het recht zou daarentegen niet effectief zijn.

Het probleem dat zich voordoet, is dat er in de literatuur weinig informatie te vinden is over de mogelijkheden om de juridische geletterdheid van managers binnen kmo's te meten. Hierdoor is het exacte niveau van de juridische geletterdheid bij managers binnen kmo's niet geweten. Vandaar dat ik in mijn onderzoek beoog een antwoord te geven op de vraag: "Op welke manier kan juridische geletterdheid gemeten worden bij managers binnen kleine en middelgrote ondernemingen?" Om deze onderzoeksvraag te beantwoorden heb ik enkele deelvragen opgesteld. De eerste deelvraag is "Hoe kan het begrip juridische geletterdheid gedefinieerd worden binnen kleine en middelgrote ondernemingen?" Deze deelvraag probeer ik in hoofdstuk 1 te beantwoorden aan de hand van een literatuurstudie. De tweede deelvraag waarop ik een antwoord tracht te formuleren is "Hoe kan een correcte schaal ontwikkeld worden?" Dit antwoord wordt geformuleerd in hoofdstuk 2 door de verschillende stappen die ondernomen moeten worden om een meetinstrument, meer bepaald een schaal te creëren, te analyseren aan de hand van enkele schalen ontwikkeld in andere onderzoeksdomeinen. Tot slot probeer ik in hoofdstuk 3 een antwoord te formuleren op deelvraag drie: "Hoe kan een correcte schaal ontwikkeld worden voor juridische geletterdheid binnen kleine en middelgrote ondernemingen?"

Hoofdstuk 1: Juridische geletterdheid binnen kmo's

In dit hoofdstuk wordt het begrip juridische geletterdheid binnen kmo's verder uitgediept. Eerst wordt bekeken welke ondernemingen vallen onder kmo's. Daarna wordt er een definitie gezocht voor juridische geletterdheid bij managers. Uiteindelijk wordt er onderzocht uit welke determinanten juridische geletterdheid voor managers binnen kmo's bestaat. Aangezien er in verschillende onderzoeken wordt vermeld dat de juridische geletterdheid van managers gering is, wordt er ook bestudeerd welke manieren er bestaan om deze juridische geletterdheid te verhogen.

1. Het begrip kleine en middelgrote ondernemingen

In artikel 1:24 in het Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen staan drie criteria opgesteld waarvan ondernemingen niet één criteria mogen overschrijden opdat ze benoemd worden tot kleine of middelgrote onderneming. Ten eerste mag het jaargemiddelde van het aantal werknemers in de onderneming niet meer dan 50 voltijdse equivalenten bedragen. Verder mag de jaaromzet exclusief belasting over de toegevoegde waarde niet hoger zijn dan 9 miljoen euro. Tot slot is het niet toegelaten dat een onderneming zich klein of middelgroot noemt, als het een balanstotaal heeft boven 4,5 miljoen euro. Indien één van deze voorgaande criteria toch overschreden wordt in twee opeenvolgende boekjaren, wordt de onderneming benoemd tot een grote onderneming.

2. Het begrip juridische geletterdheid

2.1. Geletterdheid

Om een beter inzicht te krijgen in het begrip juridische geletterdheid, wordt er bekeken wat het woord geletterdheid inhoudt. Volgens Haapio (2003) en Ax-Fultz (2015) kan geletterdheid gedefinieerd worden op twee verschillende manieren: enerzijds het vermogen om te lezen en te schrijven en anderzijds het vermogen om goed geïnformeerd te zijn in een bepaald vak of onderwerp. Gee (1991) baseert zijn definitie op dezelfde fundamenten als Haapio (2003) en Ax-Fultz (2015). In zijn onderzoek wordt geletterdheid gedefinieerd als het vermogen om een bepaalde tekst te lezen of te schrijven en te begrijpen wat er in die tekst bedoeld wordt.

Er bestaan verschillende soorten geletterdheid. Een voorbeeld hiervan is financiële geletterdheid. Financiële geletterdheid wordt door European Union/OECD (2022) gedefinieerd als "een combinatie van het bewustzijn, de kennis, de vaardigheden, de attitudes en het gedrag dat nodig is om gezonde financiële beslissingen te nemen en uiteindelijk persoonlijk financieel welzijn te bereiken." Individuen die financieel geletterd zijn, moeten bijgevolg voldoende vaardigheden hebben om financiële overzichten te kunnen lezen en interpreteren dankzij de voorkennis die ze hierover hebben. Zo kunnen deze individuen betere beslissingen maken zonder rampzalige financiële gevolgen. Financiële geletterdheid kent een groeiend belang voor zowel particulieren als ondernemingen sinds de financiële crisis in 2008. Voor en tijdens de financiële crisis van 2008 was er een grote complexiteit en verscheidenheid aan beschikbare financiële producten en diensten, waardoor het beheren van geld niet voor iedereen even makkelijk was. Deze complexiteit en verscheidenheid is sindsdien alleen

maar toegenomen, waardoor financiële geletterdheid nodig is om effectieve beslissingen te maken inzake het beheer van geld van ondernemingen of individuen (Remund, 2010).

2.2. Juridische geletterdheid

Ondanks de erkenning van de nood aan financiële geletterdheid sinds de financiële crisis, heeft de behoefte aan juridische geletterdheid nog niet in de schijnwerpers gestaan. Toch is juridische geletterdheid belangrijk in een maatschappij waarin de wetgeving snel groeit en steeds complexer wordt. In de literatuur is er echter nog geen consensus te vinden over de definitie van juridische geletterdheid. Volgens White (1983) en Bilder (1999) kan juridische geletterdheid voorgesteld worden als een spectrum waarbij het ene uiteinde het vermogen is om juridische woorden te herkennen en het andere uiteinde het vermogen is om functionele vaardigheden te gebruiken met betrekking tot de wetgeving, zoals lezen, schrijven, spreken en denken van/over de wetgeving. Zowel in het onderzoek van Ax-Fultz (2015) als in het onderzoek van Bertenthal (2017) wordt een definitie van juridische geletterdheid opgesteld die aanneemt dat juridische geletterdheid het vermogen is om de wet te lezen, te schrijven en te begrijpen en om de wet toe te passen in het dagelijkse leven. Deze definitie van juridische geletterdheid is toepasbaar in verschillende contexten, bijvoorbeeld in de gezondheidszorg. Zo zouden artsen en verpleegkundigen kennis moeten hebben over de wet inzake volksgezondheid en deze moeten kunnen toepassen in ziekenhuizen (Yassine, Menon, Ramanathan Holiday, & Penn, 2022).

In deze masterproef ligt de focus echter op juridische geletterdheid in de bedrijfswereld. Juridische geletterdheid in de bedrijfswereld wordt door Bird (2022) gedefinieerd als het bezitten van een fundering van essentiële juridische kennis die regelmatig wordt aangetroffen bij het besturen van een onderneming. In het onderzoek van Cartan & Vilkinas (1990) wordt deze essentiële kennis verder gespecificeerd. De manager zou praktische kennis over juridische logica & processen en diepgaande kennis over rechtsbeginselen relevant voor het besturen van een onderneming moeten bezitten. In deze definities wordt de nadruk vooral gelegd op de kennis die managers nodig hebben om juridisch geletterd te zijn. Juridische geletterdheid in de bedrijfswereld is echter veel breder dan enkel het bezitten van juridische kennis relevant voor het besturen van een onderneming. Juridisch geletterde managers zouden deze juridische kennis ook moeten kunnen toepassen. Dit vermelden Ax-Fultz (2015) en Bertenthal (2017) in hun definitie omtrent juridische geletterdheid die toepasbaar is in verschillende contexten.

Samenvattend kan er aangenomen worden dat de definitie van juridische geletterdheid in de bedrijfswereld enerzijds de mate is waarin een manager een fundering heeft van praktische kennis en diepgaande kennis over de wetgeving relevant voor het besturen van een onderneming. Anderzijds wordt met juridische geletterdheid ook bedoeld: de mate waarin deze kennis over de wetgeving kan toegepast worden door de manager op levensechte bedrijfssituaties.

Deze definitie bouwt voort op het idee dat juridische geletterdheid een spectrum is, waardoor er ook verschillende niveaus van juridische geletterdheid zijn. In het eerste en hoogste niveau worden managers benoemd als juridisch scherpzinnig. Deze managers hebben een uitgebreide kennis van de wetgeving en kunnen deze toepassen in verschillende bedrijfssituaties. Ze werken effectief samen

met een juridisch team om juridische problemen die zich voordoen te kunnen oplossen. Daarnaast zetten zij ook andere werknemers aan om rekening te houden met de wetgeving bij het maken van hun beslissingen. Managers die een gelimiteerde kennis hebben van de wetgeving en deze kennis matig kunnen toepassen, worden benoemd als een juridische beginner. Uiteindelijk is er het derde en laagste niveau waarin managers zitten die benoemd worden als juridisch onwetend. Deze managers hebben geen kennis of foutieve kennis over de wetgeving (Bird, 2022).

2.3. Legal astuteness

De juridische geletterdheid van managers kan ook gezien worden als één van de voorwaarden voor *legal astuteness*. *Legal astuteness* of juridische scherpzinnigheid wordt in het onderzoek van Bagley (2008) omschreven als de mogelijkheid van managers om effectief met een juridisch team samen te werken om complexe juridische problemen op te lossen. Om deze samenwerking effectief te kunnen laten verlopen, moeten managers begrijpen waarover advocaten praten en dus juridisch geletterd zijn. Naast juridische geletterdheid zijn er nog drie voorwaarden voor *legal astuteness*. Ten eerste moeten managers belang hechten aan de wetgeving en de verantwoordelijkheid opnemen om de wetgeving na te leven bij het nemen van hun beslissingen. Daarnaast zouden managers, samen met het juridisch team, oplossingen moeten kunnen vinden voor juridische problemen en de wetgeving moeten kunnen omzetten in opportuniteiten voor het bedrijf. Tot slot is het belangrijk dat er gekozen wordt voor de beste oplossing voor het juridische probleem (Bagley, 2008).

Vooraf de aandeelhouders in de onderneming genieten van beduidende voordelen indien er *legally astute* managers tewerkgesteld zijn. Bij aanwezigheid van een *legally astute* manager wordt allereerst de bedrijfswaarde beschermd en verbeterd. In het onderzoek van Bird (2022) wordt vermeld dat ondernemingen die een *Chief Legal Officer*, een juridisch directeur die een bedrijf helpt bij het volgen van de wetgeving, aangesteld hebben nauwkeurige winstprognoses, betere dividendbeslissingen en een lager risico op een daling van de aandelenkoers hebben dan ondernemingen die geen *Chief Legal Officer* hebben. *Legally astute* managers, met andere woorden managers die juridisch scherpzinnig zijn, kunnen gelijkaardige voordelen teweegbrengen. Ten tweede kunnen de bedrijfsrelaties versterkt worden en de transactiekosten verlaagd worden doordat contracten gedetailleerder opgesteld kunnen worden rekening houdend met het perspectief van het juridisch team en het perspectief van de manager zelf. Bovendien kan de wetgeving ook opportuniteiten creëren voor de onderneming. Zo heeft Qualcomm, een Amerikaanse multinational die producten gerelateerd aan draadloze technologie maakt, opportuniteiten gecreëerd door gebruik te maken van intellectuele eigendomsrechten. Verschillende bedrijven hadden de kans om licenties te kopen om de draadloze technologie van Qualcomm te gebruiken, waardoor het bedrijf op korte termijn de cash kreeg die ze nodig had (Bird, 2022).

3. Determinanten van juridische geletterdheid

Juridische geletterdheid in de bedrijfswereld wordt enerzijds gedefinieerd als de mate waarin een manager een fundering heeft van praktische kennis en diepgaande kennis over de wetgeving relevant voor het besturen van een onderneming. Anderzijds wordt juridische geletterdheid ook gedefinieerd als de mate waarin deze kennis over de wetgeving kan toegepast worden door de manager op

levensechte bedrijfssituaties. Hierbij werd er nog niet verder ingegaan op welke kennis specifiek nodig is voor managers om een onderneming te kunnen besturen, met andere woorden wat de determinanten van juridische geletterdheid binnen de bedrijfswereld zijn. Deze determinanten zouden gebruikt kunnen worden om het niveau van de juridische geletterdheid van een manager te kunnen meten. Over het algemeen is er weinig informatie beschikbaar in de literatuur omtrent de determinanten van juridische geletterdheid binnen de bedrijfswereld. In de onderzoeken van McGuire (1986), Cartan & Vilkinas (1990), Bird (2022), Moore & Gillen (1985) en Donnell (1968) worden echter wel enkele determinanten vermeld. Deze studies worden hieronder uitgebreid besproken.

3.1. Model van McGuire en Cartan & Vilkinas

In het onderzoek van McGuire (1986) werd een model opgesteld om te bepalen welke juridische kennis managers nodig hebben om een bedrijf te leiden. Het model van McGuire stelt dat managers kennis moeten bezitten over de wetgeving die de belangrijkste bedrijfsrelaties van een manager beïnvloedt. Volgens McGuire (1986) bestaan er acht belangrijke bedrijfsrelaties. Ten eerste wordt de relatie tussen de manager en de klant vermeld. De manager zou met betrekking tot deze relatie kennis moeten hebben van onder andere de wetgeving rond consumentenbescherming. Zo vermeldt Artikel VI.45 in het Wetboek van Economisch Recht dat managers verschillende informatieverplichtingen hebben indien goederen vanop een afstand worden aangekocht. Ten tweede haalt McGuire (1986) de relatie tussen de manager en de leveranciers aan. Managers zouden betreffende deze relatie bijvoorbeeld moeten weten wanneer het risico dat goederen met zich meedragen, zoals het risico op diefstal, wordt overgedragen van leverancier op klant. Deze informatie is terug te vinden in Artikel VI.44 in het Wetboek van Economisch Recht.

Ten derde wordt de relatie tussen de manager en de concurrenten benoemd. Deze relatie wordt vooral beïnvloed door de wetgeving rond mededinging. Zo moeten managers weten dat kartelvorming, het afsluiten van overeenkomsten tussen verschillende bedrijven met als doel de concurrentie te verminderen, verboden is volgens Artikel 101 van het Verdrag betreffende de Europese Unie. Vervolgens vernoemt McGuire (1986) de relatie tussen de manager en de werknemers. Deze relatie wordt grotendeels bepaald door de arbeidsovereenkomst ondertekend door de manager en de werknemer. De manager moet dus kennis hebben over de werking van een arbeidsovereenkomst en de verplichtingen en de rechten die hieraan verbonden zijn. Daarnaast moet de manager bijvoorbeeld ook op de hoogte zijn van de verplichting om bij een arbeidsongeval verschillende maatregelen te nemen om het ongeval te beheren, te onderzoeken en te voorkomen in de toekomst, wat in Artikel I.6-12 van de Codex over het Welzijn op het Werk wordt vermeld.

Ten vijfde wordt de relatie tussen de manager en de schuldeisers vermeld. De wetgeving is belangrijk om schuldeisers te beschermen tegen ondernemingen die hun schulden niet afbetalen. Vooral bij een faillissement kan de wetgeving een significante impact hebben op de terugbetaling van schuldeisers. Bepaalde schuldeisers, zoals hypothecaire schuldeisers, worden bij een faillissement eerder uitbetaald dan andere schuldeisers. Daarnaast beschrijft McGuire (1986) ook de relatie tussen de manager en de investeerders. Managers zouden met betrekking tot deze relatie bijvoorbeeld moeten weten dat aandelen binnen een naamloze vennootschap vrij overdraagbaar zijn, terwijl aandelen

binnen een besloten vennootschap meestal beperkt overdraagbaar zijn. Deze regels staan vermeld in Artikel 7:22 en Artikel 5:63 in het Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen.

De zevende relatie die aangehaald wordt is de relatie tussen de manager en de maatschappij. Deze relatie kan beïnvloed worden door bijvoorbeeld vergunningen die verplicht moeten worden aangevraagd. Indien de onderneming een fabriek wilt neerzetten, zal er eerst een omgevingsvergunningsaanvraag ingediend moeten worden, waarbij rekening gehouden wordt met de argumenten van de buurtbewoners en de andere leden van de maatschappij (Vlaamse overheid, 2014). Tot slot benoemt McGuire (1986) de relatie tussen de manager en de overheid. Een voorbeeld van een wetgeving die deze relatie kan beïnvloeden is de wetgeving rond belastingen (Cartan & Vilkinas, 1990).

Cartan & Vilkinas (1990) voegen nog twee relaties toe aan het model van McGuire, namelijk de relatie tussen de manager en de organisatie en de relatie tussen de manager en een juridische dienst. De relatie tussen de manager en de organisatie wordt vooral beïnvloed door het Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen die bepaalt welke vennootschapsvorm een organisatie aanneemt en welke rechten, plichten en bevoegdheden daarmee gepaard gaan. De laatste relatie, de relatie tussen de manager en een juridische dienst, wordt niet direct beïnvloed door de wetgeving. Hierbij gaat het vooral over wanneer een advocaat geraadpleegd moet worden, wat de verwachtingen zijn van de advocaat en de manager, enzovoort (Cartan & Vilkinas, 1990).

3.2. Model van Bird

Naast het onderzoek van Cartan & Vilkinas (1990) en McGuire (1986), worden er ook in het onderzoek van Bird (2022) enkele determinanten van juridische geletterdheid opgesomd. Een manager kan zichzelf pas benoemen als juridische geletterd indien hij kennis bezit over al deze zes determinanten. Bird (2022) geeft wel aan dat de diepte van de kennis afhankelijk is van de omgeving waarin het bedrijf opereert.

Een eerste determinant is de kennis over de mechanismes van het recht. Juridisch geletterde managers zouden kennis moeten hebben over de werking van het juridisch systeem, inclusief de werking van rechtbanken, rechtszaken en de totstandkoming van regels. Doordat een manager kennis heeft over het juridisch systeem kan hij rekening houden met de juridische gevolgen bij het nemen van zijn beslissingen. Kennis over contracten wordt beschreven als tweede determinant. Bird (2022) vermeldt dat juridisch geletterde managers kennis moeten hebben over de wettelijke verplichtingen die gepaard gaan met de ondertekening van een contract en de gevolgen indien het contract verbroken wordt. Daarnaast moeten managers een betekenis kunnen geven aan juridische woorden, zodat ze weten wat van hun verwacht wordt.

De volgende determinant is de kennis over de verantwoordelijkheden van managers als werkgever. De manager zou kennis moeten bezitten over de basisprincipes van de arbeidswetgeving, zoals gezinsverlof, onrechtmatig ontslag en seksuele intimidatie. Verder zouden managers voldoende kennis moeten hebben rond intellectueel eigendom (Bird, 2022). Zo is kennis omtrent privacy, *cybersecurity*, patenten op uitvindingen en processen, auteursrechten en het beschermen van data

aangeraden. Uiteindelijk kan dit de bedrijfswaarde beschermen en verhogen door toegangsbarrières op te zetten voor potentiële nieuwkomers en geheime bedrijfsinformatie te beschermen (Bagley, 2008).

Ondernemingen die in het buitenland opereren, vallen onder de buitenlandse wetgeving. Kennis over de buitenlandse wetgeving is dus belangrijk voor managers in ondernemingen die handel drijven in de globale markt. Vooral kennis over internationale handelsovereenkomsten en import- & exportvereisten is hierbij nodig. Een laatste determinant die Bird (2022) aanhaalt in zijn onderzoek is de financiële regelgeving. Deze determinant is vooral belangrijk voor managers in beursgenoteerde bedrijven. Managers in beursgenoteerde bedrijven zouden kennis moeten bezitten over effectenfraude, handel met voorkennis en verplichtingen onder de *Sarbanes Oxley Act* en *Dodd-Frank Act*. Bovendien moeten ze rekening houden met de informatieverplichtingen gelinkt aan de handel van aandelen op de beurs.

3.3. Model van Donnell en Moore & Gillen

Vervolgens deden ook Donnell (1968) en Moore & Gillen (1985) onderzoek naar welke juridische kennis managers zouden moeten hebben om een bedrijf effectief te kunnen leiden. In het onderzoek van Donnell (1968) werden ongeveer 300 managers uit de Verenigde Staten ondervraagd over welke juridische kennis ze zelf vinden dat ze nodig hebben om een bedrijf te leiden. In het onderzoek van Moore & Gillen (1985) werden 300 bedrijfsjuristen, in plaats van managers, uit de Verenigde Staten ondervraagd over welke juridische kennis zij vinden dat managers nodig zouden hebben in het bedrijfsleven. In tabel 1 wordt er een overzicht gegeven van de tien belangrijkste onderwerpen volgens het perspectief van de managers en de bedrijfsjuristen.

Tabel 1 Tien belangrijkste onderwerpen waarover managers juridische kennis zouden moeten hebben

Perspectief managers	Perspectief bedrijfsjuristen
1. Samenwerking advocaat-managers	1. Bindend of aanvaarding aanbod tot contract
2. Bindend of aanvaarding aanbod tot contract	2. Samenwerking advocaat-managers
3. Aansprakelijkheid bedrijf voor acties werknemers	3. Handelsregelgeving en antitrustwetgeving
4. Verschillende vormen van organisatie	4. Discriminatie op de werkvloer
5. Aansprakelijkheid bedrijf voor schade klanten	5. Aansprakelijkheid bedrijf op vlak van reclame, etikettering of verpakkingsmateriaal
6. Reikwijdte federale wetgevende macht	6. Aansprakelijkheid bedrijf voor belofte werknemers
7. Aansprakelijkheid bedrijf voor letsels werknemers	7. Verbod op kartelvorming
8. Aansprakelijkheid bedrijf voor letsels klanten	8. Aansprakelijkheid bedrijf voor acties werknemers
9. Rechtbanken en juridische procedures	9. Oneerlijke arbeidspraktijken
10. Aansprakelijkheid bedrijf voor belofte werknemers	10. Aansprakelijkheid bedrijf voor schade klanten

Over het algemeen zijn managers en bedrijfsjuristen het eens over welke kennis belangrijk is voor managers. Dit geldt vooral bij onderwerpen zoals de totstandkoming van een contract, de samenwerking tussen advocaten en managers, de aansprakelijkheid ten opzichte van klanten en de aansprakelijkheid ten opzichte van werknemers. Bedrijfsjuristen vinden het wel belangrijker dat managers ook kennis hebben over het mededingingsrecht en de discriminatiewet. Managers vinden het daarentegen belangrijker om kennis te hebben over de juridische rechten en procedures (Donnell, 1968; Moore & Gillen, 1985).

Uiteindelijk wordt in het onderzoek van Moore & Gillen (1985) een modelcursus voorgesteld zodat toekomstige managers voldoende kennis hebben over de wetgeving als ze in het bedrijfsleven stappen. Deze modelcursus is opgebouwd uit drie delen: introductie tot recht, privaatrecht en regelgevend recht. Onder de introductie tot recht vallen de onderwerpen: de wetgevende, gerechtelijke, uitvoerende en administratieve structuur, de relatie tussen de advocaat en de cliënt en de verschillende alternatieven voor geschillenbeslechting. Daarnaast worden er twee onderwerpen behandeld in het privaatrecht, namelijk contractrecht en de vertegenwoordiging van het bedrijf. Tot slot moeten toekomstige managers ook kennis hebben over het regelgevend recht, meer bepaald over de reikwijdte van de regelgevende macht, de effectenregulering, de bescherming van consumenten, het mededingingsrecht en de arbeidswetgeving.

3.4. Determinanten van juridische geletterdheid

In de voorgaande vijf onderzoeken werden er 23 determinanten van juridische geletterdheid in de bedrijfswereld aangehaald. Deze determinanten sluiten dikwijls dicht bij elkaar aan. Daarom heb ik 21 determinanten uit de verschillende studies samengevoegd tot 10 determinanten. De twee determinanten uit de studies die niet zijn opgenomen binnen de 10 determinanten zijn: kennis over contracten en de relatie tussen de maatschappij en de manager. Dit komt omdat managers de kennis omtrent contracten nodig hebben binnen verschillende determinanten die behoren tot de 10 determinanten waaronder de determinant overeenkomsten tussen ondernemingen. Bovendien sluit de relatie tussen de maatschappij en de manager dicht aan bij de relatie tussen de overheid en de manager. Zo moet een omgevingsvergunningaanvraag, waarbij onder andere de argumenten van de leden van de maatschappij worden gevraagd, ingediend worden bij de overheid. In figuur 1 wordt er een overzicht gegeven van hoe de determinanten tot stand zijn gebracht op basis van de bestaande literatuur.

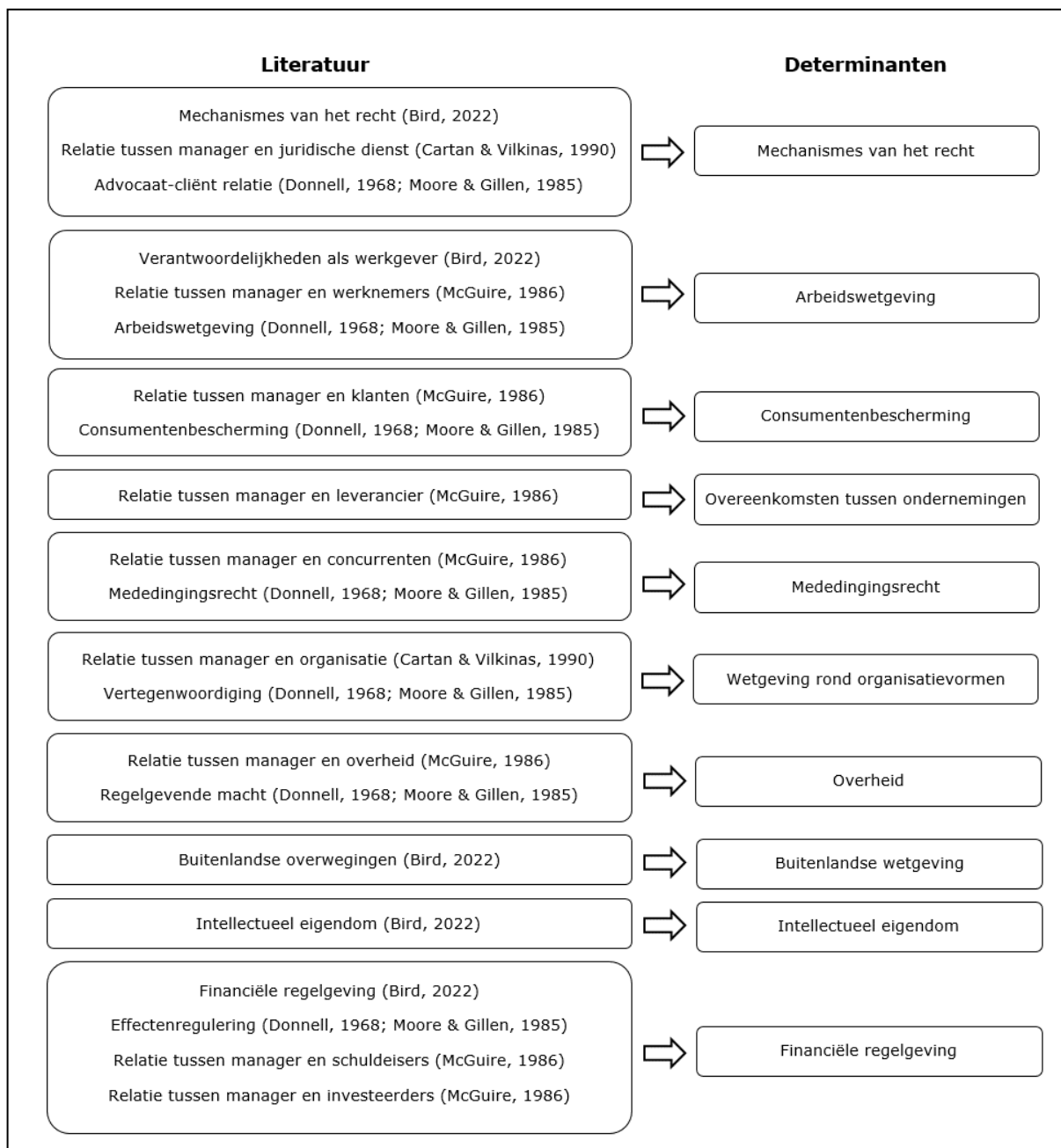
Twee van de tien determinanten worden in alle vijf studies aangehaald: arbeidswetgeving en financiële wetgeving. De eerste determinant is de determinant arbeidswetgeving gevonden in de studie van Donnell (1968) en Moore & Gillen (1985). Daarnaast wordt deze determinant ook aangehaald in het onderzoek van Bird (2022) als verantwoordelijkheden als manager en in het onderzoek van McGuire (1986) en Cartan & Vilkinas (1990) als de relatie tussen manager en werknemers. De tweede determinant is de determinant financiële wetgeving gevonden in de studie van Bird (2022). Deze determinant wordt in de studie van Donnell (1968) en Moore & Gillen (1985) vermeld als de regulering van aandelen en in het onderzoek van McGuire (1986) en Cartan & Vilkinas (1990) als de relatie tussen manager en investeerders en als de relatie tussen manager en schuldeisers.

Verder worden vier determinanten in vier van de vijf studies aangehaald: consumentenbescherming, mededingingsrecht, overheid en mechanismes van het recht. De determinant consumentenbescherming wordt vernoemd naar de determinant gevonden in het onderzoek van Donnell (1968) en Moore & Gillen (1985). Ook in het onderzoek van McGuire (1986) en Cartan & Vilkinas (1990) wordt deze determinant vermeld als de relatie tussen manager en klanten. De tweede determinant mededingingsrecht komt uit het onderzoek van Donnell (1968) en Moore & Gillen (1985) en wordt in het onderzoek van McGuire (1986) en Cartan & Vilkinas (1990) vermeld als de relatie tussen manager en concurrenten. De determinant overheid is gebaseerd op de relatie tussen de manager en de overheid die vermeld wordt in het onderzoek van McGuire (1986) en Cartan & Vilkinas (1990). Hieronder valt ook de determinant regelgevende macht uit het onderzoek van Donnell (1968) en Moore & Gillen (1985). De laatste determinant is de determinant mechanismes van het recht gevonden in de studie van Bird (2022). In het onderzoek van Cartan & Vilkinas (1990) wordt deze determinant ook vermeld als de relatie tussen de manager en de juridische dienst, terwijl in het onderzoek van Donnell (1968) en Moore & Gillen (1985) deze determinant de advocaat-cliënt relatie is.

De determinant wetgeving rond organisatievormen wordt in drie studies aangehaald. Onder deze determinant valt de relatie tussen manager en organisatie en de vertegenwoordiging (Cartan & Vilkinas, 1990; Donnell, 1968; Moore & Gillen, 1985). Tot slot worden drie van de tien determinanten slechts in één onderzoek aangehaald: intellectueel eigendom, buitenlandse wetgeving en overeenkomsten tussen ondernemingen. Intellectueel eigendom en buitenlandse wetgeving worden aangehaald in het onderzoek van Bird (2022). In het onderzoek van McGuire (1986) wordt de determinant overeenkomsten tussen ondernemingen vermeld.

De bovengenoemde determinanten zijn vanzelfsprekend niet specifiek voor kleine en middelgrote ondernemingen, aangezien in de onderzoeken van Bird (2022), Cartan & Vilkinas (1990), McGuire (1986), Moore & Gillen (1985) en Donnell (1968) niet gesproken wordt over determinanten specifiek voor kleine en middelgrote ondernemingen. Deze determinanten van juridische geletterdheid in de bedrijfswereld zijn van toepassing op verschillende soorten ondernemingen. Daarnaast zijn ook niet al deze determinanten van toepassing op alle ondernemingen en alle kmo's. Zo hebben niet alle managers binnen kmo's kennis nodig over de financiële wetgeving. Zoals Bird (2022) in zijn onderzoek vermeldt, is kennis omtrent de financiële wetgeving vooral nodig bij managers in beursgenoteerde ondernemingen. Kmo's zijn vaak niet beursgenoteerd, omdat ze prefereren om de onderneming te financieren met intern eigen vermogen doordat ze de volledige controle willen behouden over hun onderneming (Dwyer & Kotey, 2015; Van Caneghem & Van Campenhout, 2012).

Figuur 1 Determinanten van juridische geletterdheid



4. Mogelijkheden om juridische geletterdheid te verhogen

Juridisch geletterde managers kunnen hun kennis omtrent de wetgeving gebruiken bij het nemen van hun alledaagse beslissingen om zo eventuele juridische gevolgen die deze beslissingen met zich meebrengen te kunnen vermijden. Het probleem dat zich voordoet, is dat volgens bepaalde onderzoekers zoals Bird (2022) en Moore & Gillen (1985) een groot deel van de managers nog niet juridisch geletterd is. Daarom wordt er gekeken naar manieren om de juridische geletterdheid bij managers te verhogen zodat de doelstellingen van de onderneming bereikt kunnen worden met een minimum aan kosten en risico's gerelateerd aan juridische problemen.

Ten eerste zou de juridische geletterdheid van toekomstige managers verhoogd kunnen worden door een goede basis van de wetgeving mee te geven in het curriculum voor bedrijfseconomisten. Er zijn verschillende manieren waarop het recht kan worden onderwezen in een opleiding. Een eerste methode is de traditionele methode waarbij de nadruk vooral ligt op het overbrengen van de kennis over alle wettelijke regels inclusief de uitzonderingen op deze wettelijke regels. Een tweede methode is de *environmental* methode waarbij vooral gefocust wordt op de impact van de wettelijke regels op de activiteiten van de manager binnen het bedrijf. Momenteel wordt vooral de traditionele methode gebruikt om recht te onderwijzen binnen het curriculum voor bedrijfseconomisten, waardoor toekomstige managers wel kennis hebben over de wetgeving maar deze kennis niet kunnen toepassen in een bedrijfscontext. De optimale methode is echter een hybride methode tussen de traditionele en *environmental* methode, waarbij de focus wordt gelegd op zowel de kennis van de wettelijke regels als de impact van deze wettelijke regels op de activiteiten van de manager in het bedrijf (Cartan & Vilkinas, 1990; Donnell, 1968; Moore & Gillen, 1985).

Voor managers zou de juridische geletterdheid kunnen verhoogd worden door opleidingen te volgen waarbij meer informatie wordt gegeven over de verschillende delen van de wetgeving die belangrijk zijn in een bedrijfscontext. Deze opleidingen kunnen aangeboden worden via het bedrijf waarin de manager tewerkgesteld is. Bij deze opleidingen is het eveneens belangrijk dat er gefocust wordt op de kennis van de wettelijke regels alsook de impact van deze wettelijke regels in de bedrijfscontext (Cartan & Vilkinas, 1990; Donnell, 1968; Moore & Gillen, 1985). Om dit te realiseren zou er binnen de opleiding gebruik moeten gemaakt worden van echte, realistische voorbeelden in de bedrijfscontext waardoor managers deze kennis direct kunnen toepassen binnen hun dagelijkse taken. Bovendien is het bij bestaande managers belangrijk dat er verder gebouwd wordt op de kennis en ervaringen die deze managers al hebben. Dit kan door actieve methodes te gebruiken die gebaseerd zijn op de betrokkenheid van de managers en het delen van de ervaringen die ze hebben. Door deze actieve methodes te gebruiken kan de persoon die de opleiding geeft ook foutieve kennis opsporen. Bij aanwezigheid van managers die foutieve kennis hebben, moet er ook aandacht zijn voor *unlearning* en *relearning* in de opleiding (Haapio, 2003).

Daarnaast kan ook het internet een bron zijn van kennis omtrent de wetgeving voor managers. Ten eerste bestaan er platformen die meer uitleg geven over hoe wettelijke regels worden toegepast in verschillende situaties. De Commissie voor Boekhoudkundige Normen is bijvoorbeeld opgericht om adviezen te geven over hoe een boekhoudkundig voorschrift kan worden toegepast in een specifieke context. Managers kunnen deze adviezen bekijken op de website van de Commissie voor Boekhoudkundige Normen om de boekhoudkundige wetgeving juist toe te passen. Daarnaast kunnen ze ook rechtstreeks een vraag stellen aan de Commissie voor Boekhoudkundige Normen over de toepassing van een boekhoudkundig voorschrift in een bepaalde context (Commissie voor boekhoudkundige normen, 2018). Ten tweede bestaan er op het internet ook systemen voor het opstellen en beheren van contracten van de onderneming.

Een belangrijke voorwaarde om juridische geletterdheid binnen een onderneming te verhogen is dat het belang van de wetgeving wordt doorgetrokken doorheen heel de organisatie. Om te beginnen moeten de mensen van *human resources* rekening houden met juridische geletterdheid als ze nieuwe

personeelsleden aanwerven. Indien de sollicitanten niet juridisch geletterd zijn, hebben de mensen van *human resources* twee mogelijkheden. Eén mogelijkheid is om de sollicitant niet aan te nemen, waardoor de sollicitant uiteindelijk zijn kennis omtrent de wetgeving zal moeten bijschaven om een soortgelijke job te kunnen verkrijgen. Een andere mogelijkheid is om de sollicitant wel aan te nemen, maar met de voorwaarde dat hij/zij bijkomende trainingen volgt om meer kennis te vergaren omtrent de wetgeving. In beide gevallen wordt het verhogen van juridische geletterdheid gestimuleerd (Bird, 2022). Naast het *human resources* beleid, speelt ook de organisatiecultuur een rol. Een goed voorbeeld hiervan is het bedrijf Google. In het bedrijf Google heerst er een open organisatiecultuur waarin personen aangemoedigd worden om ideeën te delen in een gedeelde cafetaria. Zo promoten zij ook het delen van ideeën tussen managers omtrent de wetgeving (Orozco, 2010).

Hoofdstuk 2: Schaalontwikkeling

Ondanks het belang van juridische geletterdheid bij managers binnen kmo's, bestaat er nog geen schaal om deze geletterdheid te meten. Voordat er een schaal om juridische geletterdheid te meten ontwikkeld kan worden, moet er onderzocht worden hoe een correcte schaal kan worden opgesteld en kan worden gevalideerd. In dit hoofdstuk worden de verschillende stappen die ondernomen moeten worden om een schaal te creëren en te valideren, geanalyseerd aan de hand van enkele schalen ontwikkeld in andere onderzoeksdomeinen.

1. Doelstelling van schaalontwikkeling

Samengestelde meetinstrumenten, zoals een schaal, zijn verzamelingen van items die gecombineerd worden tot een samengestelde score. Het doel van deze meetinstrumenten is om niveaus van theoretische variabelen te onthullen die niet direct waarneembaar zijn. Deze meetinstrumenten worden meestal ontwikkeld wanneer er concepten zijn waarvan geweten is dat ze bestaan vanuit theoretisch denken, maar die we niet direct kunnen beoordelen (DeVellis, 2003). Jammer genoeg worden deze schalen niet altijd zorgvuldig ontwikkeld. Hierdoor is het mogelijk dat het echte niveau van een concept van een individu niet overeenkomt met het niveau van het concept verkregen via de schaal. Het gevolg hiervan is dat onderzoekers conclusies gaan trekken op basis van de verkeerde cijfers, waardoor deze conclusies niet altijd kloppen. Dit merkt ook Churchill (1979) op bij verschillende bestaande schalen voor onderwerpen betreffende marketing, zoals een schaal voor klanttevredenheid. Deze schalen werden niet getest op de validiteit of betrouwbaarheid, waardoor het mogelijk is dat er een verschil bestaat tussen het echte niveau van klanttevredenheid van een individu en het niveau van de klanttevredenheid van deze persoon verkregen via de schaal. Bijgevolg zijn de kosten voor het gebruiken van een onzorgvuldig ontwikkelde schaal groter dan de behaalde voordelen. Om die reden zijn er doorheen de jaren processen omtrent schaalontwikkeling opgesteld. Aan de hand van deze processen omtrent schaalontwikkeling kan er een betrouwbare en valide schaal ontwikkeld worden (DeVellis, 2003).

2. Schaalontwikkeling in de sociale wetenschappen

Initieel werd er veel onderzoek gedaan naar schaalontwikkeling in de sociale wetenschappen. Dit valt te wijten aan het feit dat het meten van allerlei concepten een fundamentele activiteit is in alle takken van de wetenschap, inclusief de gedrags- en sociale wetenschappen. Het probleem is wel dat in de eerste jaren de literatuur omtrent schaalontwikkeling in de sociale wetenschappen versnipperd was. De begrippen waren beschikbaar in vele stukjes in verschillende bronnen (Churchill, 1979). Verschillende onderzoekers hebben geprobeerd om toch een proces omtrent schaalontwikkeling binnen de sociale wetenschappen op te stellen op basis van deze versnipperde literatuur (DeVellis, 2003). Dit wijst erop dat schaalontwikkeling tot op heden nog steeds een belangrijk onderzoeksonderwerp is binnen de sociale wetenschappen (Clark & Watson, 2016).

Onderzoek naar het proces van schaalontwikkeling binnen de sociale wetenschappen is onder andere uitgevoerd door DeVellis (2003). Hij vermeldt in zijn boek dat "ongemak of onbekendheid met methoden om betrouwbare en valide instrumenten te ontwikkelen en de ontoegankelijkheid van praktische informatie over dit onderwerp veelvoorkomende excuses zijn voor zwakke meetstrategieën". Daarom heeft hij een proces opgesteld dat onderzoekers kunnen gebruiken bij het ontwikkelen van een schaal. Dit proces bestaat uit de volgende negen stappen of richtlijnen:

- Stap 1: bepaal duidelijk wat u wilt meten
In deze stap wordt minimaal een definitie gezocht over het concept dat gemeten wordt. Dit kan gevonden worden in de bestaande theorie. Indien er geen bestaande theorie is, moeten conceptuele formuleringen van de schaalontwikkelaars worden opgesteld.
- Stap 2: genereren van een item pool
De item pool moet een groot aantal items bevatten die relevant zijn voor de inhoud van concept. Verder moet het gebruik van onder andere buitengewone lange items, moeilijk leesbare items en items met dubbele negatie vermeden worden. Zowel positief als negatief verwoorde items kunnen gebruikt worden in de schaal.
- Stap 3: bepaal het formaat van de schaal
Het formaat van de schaal, inclusief antwoordopties, moet de aard van het concept en het bedoelde gebruik van de schaal weerspiegelen. Er zijn verschillende antwoordopties die mogelijk zijn, waaronder de Likertschaal en binaire opties.
- Stap 4: laat de initiële itempool beoordelen door experts
De experts kunnen een oordeel geven over hoe relevant zij denken dat elk item is ten opzichte van het concept. Zij kunnen ook een evaluatie geven over de duidelijkheid en de beknoptheid van de items en kunnen suggesties geven voor enkele items die niet werden opgenomen in de schaal maar mogelijk toch relevant zijn.
- Stap 5: overweeg om items op te nemen met betrekking tot validatie
Zo kan er bijvoorbeeld een schaal van sociale wenselijkheid opgenomen worden.
- Stap 6: laat de ontwikkelde schaal invullen door een steekproef
De steekproef moet voldoende groot zijn. Er wordt een richtgetal gegeven van 300 mensen. De twee voornaamste risico's van een te lage steekproef zijn dat de patronen van de covariantie tussen items mogelijk niet stabiel zijn en dat de steekproef niet de populatie vertegenwoordigt waarvoor de schaal bedoeld is.
- Stap 7: evalueer de items
De items worden geëvalueerd op basis van validiteit en betrouwbaarheid. Dit wordt gedaan aan de hand van onder andere een factor analyse, de *coëfficiënt alpha test* en de *test-retest procedure*.
- Stap 8: optimaliseer de lengte van de schaal
Er moet nagedacht worden over de optimale afwegingen tussen de beknoptheid en betrouwbaarheid van de schaal. Indien de schaal te kort is, kan dit gevolgen hebben voor de betrouwbaarheid. Indien de schaal te lang is, is het mogelijk dat de steekproef de schaal niet wilt invullen.

Naast DeVellis (2003) zijn er nog onderzoekers die schaalontwikkeling hebben onderzocht binnen de sociale wetenschappen, waaronder Clark & Watson (2016) en Nunnally (2016). In het onderzoek van Morgado, Meireles, Neves, Amaral & Ferreira (2017) wordt er op basis van deze drie voorgaande studies samen met een studie van Pasquali (2010) een proces omtrent schaalontwikkeling in de sociale wetenschappen opgesteld. Dit proces bestaat uit de volgende drie stappen (Morgado, Meireles, Neves, Amaral, & Ferreira, 2017):

- Stap 1: item generatie, waarin de schaalontwikkelaar theoretische ondersteuning biedt voor de initiële itempool.
- Stap 2: theoretische analyse, waarin de schaalontwikkelaar de inhoudsvaliditeit beoordeelt.
- Stap 3: psychometrische analyse, waarin de schaalontwikkelaar de constructvaliditeit en betrouwbaarheid beoordeelt.

3. Schaalontwikkeling in de economische wetenschappen

In de sociale wetenschappen is er dus al heel wat onderzoek gedaan naar schaalontwikkeling. Echter is er in de economische wetenschappen ook een opmars geweest in het onderzoek naar processen voor schaalontwikkeling. Zo stelde Churchill in 1979 een kaderwerk op rond schaalontwikkeling. (Cintamür & Yüksel, 2018). In de loop van de jaren hebben verschillende andere onderzoekers bijdragen geleverd aan dit kaderwerk (Cintamür & Yüksel, 2018). Zo stellen enkele onderzoekers voor om een *confirmatory factor analysis* te gebruiken in plaats van de traditionele methoden zoals de *coëfficiënt alpha test*, de item-tot-totaal correlatie en exploratieve factoranalyse (Gerbing & Anderson, 1988). Ook Peter (1979) heeft verder onderzoek gedaan naar de constructvaliditeit en de betrouwbaarheid van een schaal.

Uiteindelijk is het proces van Churchill omtrent schaalontwikkeling samen met de verschillende bijdragen door de andere onderzoekers het meest gebruikte proces in studies omtrent de schaalontwikkeling en validatie rond economische concepten. De verschillende stappen van het proces omtrent schaalontwikkeling worden hieronder besproken aan de hand van enkele studies waarin dit proces, net als bij vele andere studies, gebruikt wordt bij het ontwikkelen van een schaal (Cintamür & Yüksel, 2018; Özer & Ersoy, 2022; Potrich, Vieira, & Mendes-Da-Silva, 2016; Tian, Bearden, & Hunter, 2001).

3.1. Specificatie domein van het concept

Een eerste stap in het proces van schaalontwikkeling is het specificeren van het domein van het concept. Met het concept wordt bedoeld datgene wat gemeten wordt door de schaal. In deze stap wordt er eerst bekeken op welke manieren het concept gedefinieerd kan worden. Uiteindelijk is het de bedoeling om tot één operationele definitie te komen van het concept. Meestal wordt er naar een definitie gezocht in de literatuur (Churchill, 1979). In het onderzoek van Cintamür & Yüksel (2018), waarin een schaal ontwikkeld wordt voor het meten van de bedrijfsreputatie van banken vanuit klantperspectief, wordt er daarnaast nog een open vraag gesteld aan bedrijfseconomische studenten over wat zij een goede of slechte bedrijfsreputatie van banken vinden. Zo kunnen ze evalueren of de definitie consistent is met wat klanten bedoelen onder een goede of slechte bedrijfsreputatie.

Naast het bepalen van de definitie, worden ook de determinanten van het concept bepaald in deze stap. Volgens Churchill (1979) gebeurt dit ook aan de hand van de literatuur. Zo hebben Cintamür & Yüksel (2018) in de eerste plaats een literatuurstudie uitgevoerd om de determinanten te bepalen in hun onderzoek naar het ontwikkelen van een schaal voor het meten van de bedrijfsreputatie van banken vanuit klantperspectief. Daarnaast steunen ze ook op twee focusgroepen om de determinanten mee te helpen bepalen. In het onderzoek van Tian, Bearden & Hunter (2001), waarin ze een schaal ontwikkelen voor het meten van de behoefte van een consument aan uniekheid, worden de drie determinanten eveneens bepaald aan de hand van literatuur over consumentengedrag en verschillende theorieën rond de behoefte aan uniekheid.

3.2. Generatie items

Een tweede stap in het proces omtrent schaalontwikkeling en validatie is het genereren van items. In deze stap worden de items die vallen onder de determinanten en uiteindelijk de basis van de schaal vormen, bepaald (Churchill, 1979). Er bestaan verschillende manieren om deze items te bepalen. In het onderzoek van Özer & Ersoy (2022), waarin ze een schaal ontwikkelen voor financiële geletterdheid in lagere scholen, bepalen ze de items van financiële geletterdheid aan de hand van een literatuurstudie, semigestructureerde interviews met leerkrachten en studenten en het studieprogramma van de lagere school. Cintamür & Yüksel (2018) die een schaal ontwikkelen voor het meten van de bedrijfsreputatie van banken vanuit het klantperspectief, bepalen de items van deze bedrijfsreputatie van banken vanuit klantperspectief ook op basis van een literatuurstudie. Daarnaast ontwikkelen ze ook enkele items zelf. Verder haalt Churchill (1979), die zich vooral baseert op een schaal om klanttevredenheid te meten, aan dat de items van een concept ook kunnen achterhaald worden via focusgroepen en inzichtstimulerende voorbeelden zoals een gedetailleerd onderzoek naar de klachten over producten.

Eens de items en determinanten gegenereerd zijn, kan de schaal worden opgesteld. Hierbij moet er nagedacht worden over hoe de items worden bevraagd en welke antwoordmogelijkheid het beste bij de vraagstelling past. In verschillende schalen worden items bevraagd aan de hand van een Likertschaal. Zo bevragen Potrich, Vieira & Mendes-Da-Silva (2016), die een schaal ontwikkelen om financiële geletterdheid bij universiteitsstudenten te meten, financieel gedrag aan de hand van een 5-punt Likertschaal. In deze 5-punt Likertschaal betekent 1 dat ze het financieel gedrag dat beschreven wordt in het item nooit uitvoeren, terwijl 5 betekent dat ze het financieel gedrag altijd uitvoeren. Daarnaast kunnen items ook bevraagd worden aan de hand van juist-of-fout-vragen of meerkeuzevragen. Dit passen Potrich, Vieira & Mendes-Da-Silva (2016) toe om de financiële kennis van universiteitsstudenten te bevragen.

3.3. Validiteit en betrouwbaarheid

Wanneer de schaal is opgesteld, moet deze schaal worden getest op validiteit en betrouwbaarheid. Een schaal kan als valide beschouwd worden wanneer het niveau van de deelnemer dat gemeten wordt door de schaal gelijk is aan het effectieve niveau van de deelnemer. Over het algemeen zijn er drie soorten bewijs van validiteit: inhoudsvaliditeit, constructvaliditeit en criteriumvaliditeit (Churchill, 1979). Eerst worden de verschillende testen voor de validiteit besproken, waarna de test op de betrouwbaarheid van de schaal kort besproken wordt.

Inhoudsvaliditeit

Een eerste soort bewijs van validiteit is inhoudsvaliditeit. Aan de ene kant kan inhoudsvaliditeit getest worden op het niveau van de determinanten waarbij er gekeken wordt of de determinanten opgenomen in de schaal het concept voldoende dekken. Aan de andere kant wordt inhoudsvaliditeit meestal getest op het niveau van de items waarbij er gekeken wordt of de items in de schaal de determinanten voldoende dekken (Lynn, 1986). Om deze laatste inhoudsvalidatie uit te voeren wordt er vaak aan enkele experts gevraagd om de representativiteit van de items ten opzichte van de determinanten te beoordelen, waarbij de definitie van de determinanten wordt vermeld (Cintamür & Yüksel, 2018; Lynn, 1986). Deze inhoudsvalidatie kan uitgevoerd worden met behulp van een Delphi-procedure waarbij een panel van experts herhaaldelijk een rating geeft over de relevantie van de items ten opzichte van de determinanten (Hsu & Sandford, 2007; Lynn, 1986; Polit & Beck, 2006).

Zo worden er in het onderzoek van Cintamür en Yüksel (2018) zeven marketingacademici gevraagd om de representativiteit van de items ten opzichte van de determinanten van de bedrijfsreputatie van banken vanuit het klantperspectief te beoordelen op een 5-punt Likert schaal. De items worden behouden indien er vijf van de zeven marketingacademici de items minstens een score van drie, dus noch representatief, noch niet-representatief, geven. In het onderzoek van Tian et al. (2001) worden eveneens vier juryleden gevraagd om de representativiteit van de items ten opzichte van de determinanten van de uniekheid van consumenten te beoordelen op een 3-punt Likert schaal. Hierbij worden de items behouden indien drie van de vier juryleden het item duidelijk representatief vinden en één van de vier juryleden het item redelijk representatief vind. Voordat deze methode van inhoudsvalidatie in het onderzoek van Tian et al. (2001) wordt gebruikt, wordt er nog een andere methode toegepast. Vijf juryleden moeten items toewijzen aan één van de drie determinanten of de categorie 'niet toepasbaar'. Om dit te kunnen volbrengen, krijgen de juryleden telkens de definitie van alle determinanten.

Nadat de inhoudsvaliditeit is getest, kan deze schaal worden uitgestuurd naar de doelgroep om data te verzamelen. Op die manier kunnen de overige validiteits- en betrouwbaarheidstesten uitgevoerd worden (Tian et al., 2001). Voordat deze schaal wordt uitgestuurd naar de doelgroep, kan er mogelijks een test worden uitgestuurd naar een kleiner deel van de doelgroep (Özer & Ersoy, 2022).

Constructvaliditeit

Een tweede soort bewijs van validiteit is constructvaliditeit dat een indicatie geeft van hoe goed de schaal het concept meet dat de schaal zou moeten meten. Constructvaliditeit bestaat uit convergente en discriminante validiteit. Met convergente validiteit wordt getest of de items binnen één determinant effectief deze determinant meten. In dit geval zouden deze items dan ook sterk met elkaar moeten correleren (Lin, Lin, Yeh, & Wang, 2016). De methode die gebruikt wordt om dit te testen, is de factor analyse (Cintamür & Yüksel, 2018). Wanneer de factorbelasting hoger ligt dan 0,70 betekent dit dat de helft van de variatie van het item wordt verklaard door de overeenkomstige determinant (Lin et al., 2016).

Verder is ook discriminante validiteit een onderdeel van constructvaliditeit. Discriminante validiteit heeft meer betrekking op de verschillende determinanten dan op de verschillende items. De determinanten binnen één concept zouden allemaal een ander stukje van het concept moeten meten. Een gevolg hiervan is dat de determinanten dus niet sterk met elkaar mogen correleren. Discriminante validiteit kan getest worden door het betrouwbaarheidsinterval tussen twee determinanten met twee standaarddeviaties te berekenen. De validiteit wordt bevestigd indien het betrouwbaarheidsinterval niet één bevat (Cintamür & Yüksel, 2018; Lin et al., 2016).

Daarnaast kan ook *nomological validity* gezien worden als een onderdeel van constructvaliditeit. Bij *nomological validity* wordt bekeken wat de mate van voorspelbaarheid is van het verband tussen de determinanten en het concept. Deze voorspelbaarheid van het verband tussen de determinanten en het concept komt vaak voort uit de literatuur. Het doel van deze test is om het nut van de schaal te bevestigen (Lin et al., 2016). In het onderzoek van Lin et al. (2016), die een schaal ontwikkelen omtrent de gereedheid om te leren via mobiele apparaten, wordt voorspeld dat de gereedheid om te leren via mobiele apparaten een positief verband heeft met de acceptatie om mobiele apparaten te gebruiken om te leren.

Criterionvaliditeit

Een derde soort bewijs van validiteit is criteriumvaliditeit wat evalueert hoe nauwkeurig een test de uitkomst meet waarvoor hij ontworpen is. De criteria zijn in dit geval de determinanten en de items. Er wordt dus getest of op basis van het invullen van de items het juiste niveau van het concept van de deelnemer wordt gemeten. Er zijn twee soorten criteriumvaliditeit: voorspellende validiteit en concurrente validiteit. Met voorspellende validiteit wordt getest of op basis van de criteria, dus de determinanten en de items, het niveau van het concept van de deelnemer in de toekomst kan worden voorspeld. Met concurrente validiteit wordt daarentegen getest of op basis van de criteria, dus de determinanten en de items, het niveau van het concept van de deelnemer in het heden kan worden voorspeld (Cintamür & Yüksel, 2018).

Zo testen Cintamür & Yüksel (2018), die een schaal ontwikkelen voor het meten van bedrijfsreputatie van banken vanuit klantperspectief, of de determinanten van deze bedrijfsreputatie van banken wel effectief het niveau van de bedrijfsreputatie van banken vanuit klantperspectief weergeeft. Dit doen ze door twee items toe te voegen aan hun vragenlijst die peilen naar de algemene bedrijfsreputatie van banken vanuit klantperspectief. Deze twee items zijn "Mijn bank heeft een goede reputatie op de markt" en "Mijn bank heeft een zeer goede reputatie." Er wordt daarna een *pearson correlation analysis* uitgevoerd tussen deze twee items en de verschillende determinanten. De concurrente en criteriumvaliditeit is bevestigd wanneer al de *pearson correlation* coëfficiënten significant zijn (Lin et al., 2016).

Betrouwbaarheid

Naast de validiteit van de schaal, wordt ook de betrouwbaarheid van de schaal getest. De schaalbetrouwbaarheid is het deel van de variantie in de uitkomsten van de schaal dat kan toegeschreven worden aan de werkelijke score van het construct. Met andere woorden het is het

deel van de variantie in de uitkomsten van de schaal dat niet wordt toegeschreven aan *errors*, zoals een onbedoelde dubbele betekenis van een item. Aan de hand van de *coëfficiënt alpha test*, kan de betrouwbaarheid van een schaal getest worden. De *coëfficiënt alpha* weergeeft de variantie in itemscores als gevolg van de echte variantie tussen individuen. De *coëfficiënt alpha test* moet een score van 0,70 hebben vooraleer de schaal als betrouwbaar gezien wordt.

Daarnaast kan er ook gebruik gemaakt worden van alternatieve vormen om de betrouwbaarheid van een schaal te bepalen. Bij de *split-half reliability* kunnen de items die de schaal vormen verdeeld worden over twee subschalen. Deze subschalen worden ingevuld door dezelfde steekproef. Uiteindelijk wordt er bekeken of er een correlatie is tussen de uitkomsten van de twee subschalen. Tot slot kan ook de test-retest procedure worden gebruikt. Eenzelfde steekproef moet hierbij de schaal op twee verschillende tijdstippen invullen. Wanneer deze steekproef niet dezelfde uitkomsten heeft bij de afname op moment één en de afname op moment twee, valt dit te wijten aan *errors*. (Churchill, 1979; DeVellis, 2003; Lin et al., 2016).

Hoofdstuk 3: Schaalontwikkeling juridische geletterdheid

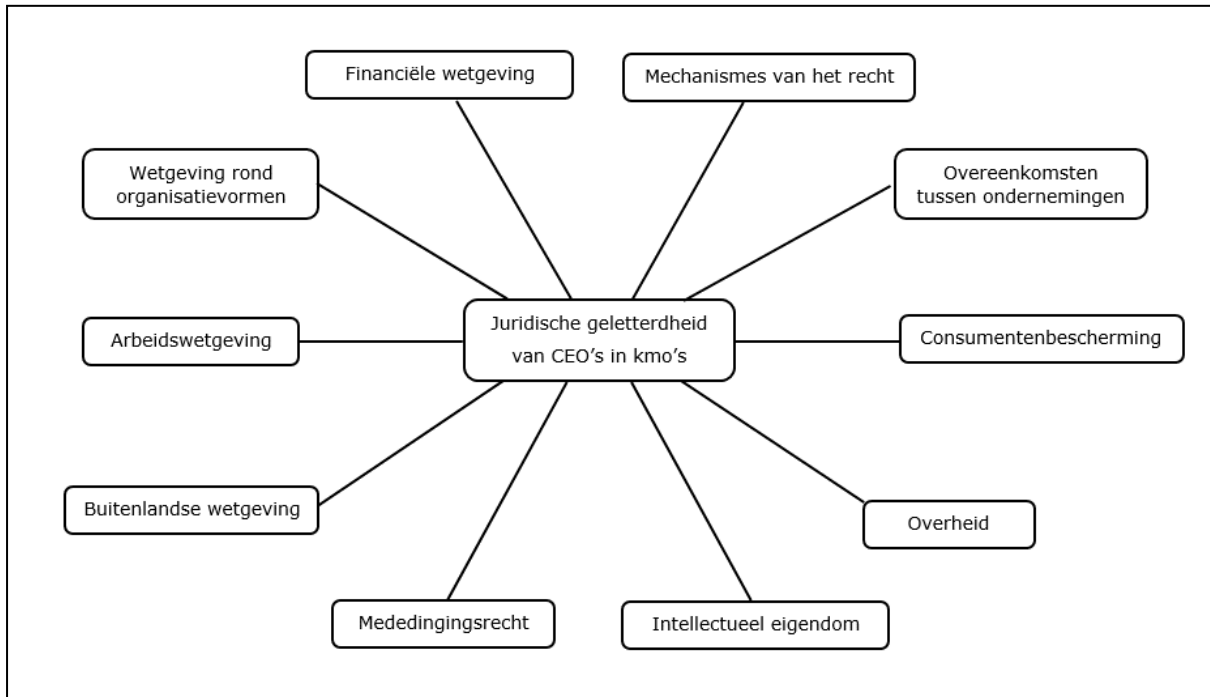
In hoofdstuk 2 werden de verschillende stappen die ondernomen moeten worden om een correcte schaal te creëren en te valideren, geanalyseerd aan de hand van enkele schalen ontwikkeld in andere onderzoeksdomeinen. Op basis van hoofdstuk 2 heb ik gekozen om de schaal omtrent juridische geletterdheid op te stellen aan de hand van het proces omtrent schaalontwikkeling van Churchill en de bijdragen geleverd door andere onderzoekers, omdat dit het meest gebruikte proces voor schaalontwikkeling is omtrent economische concepten. Het meten van de juridische geletterdheid bij managers in kmo's is vooral belangrijk omdat kmo's meestal geen interne of externe juridische teams aanstellen om de juridische gevolgen van de beslissingen van het management te beperken, waardoor deze taak in de handen van de manager zelf komt te liggen. Hierdoor moeten managers in kmo's voldoende kennis omtrent de wetgeving hebben om hun onderneming te kunnen besturen.

1. Specificatie domein van het concept

Een eerste stap in het proces omtrent schaalontwikkeling is het specificeren van het domein van het concept. In deze stap is het de bedoeling om één operationele definitie te bekomen van het concept, met andere woorden datgene wat gemeten wordt (Churchill, 1979). Deze operationele definitie van het concept wordt regelmatig gevonden in de literatuur. Juridische geletterdheid binnen de bedrijfswereld wordt in de literatuur enerzijds gedefinieerd als de mate waarin een manager een fundering heeft van praktische kennis en diepgaande kennis over de wetgeving relevant voor het besturen van een onderneming (Bird, 2022; Cartan & Vilkinas, 1990). Anderzijds wordt juridische geletterdheid binnen de bedrijfswereld in de literatuur ook gedefinieerd als de mate waarin deze kennis over de wetgeving kan toegepast worden door de manager op levensechte bedrijfssituaties (Ax-Fultz, 2015; Bertenthal, 2017).

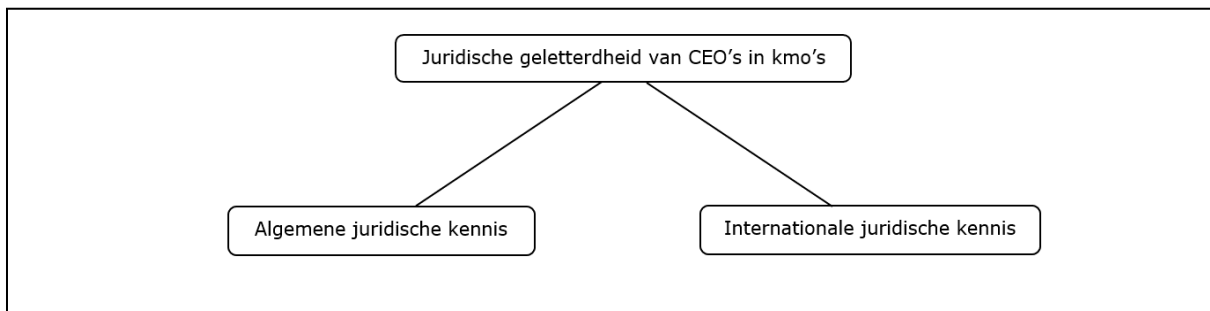
Daarnaast worden ook de determinanten van het concept bepaald in deze stap. Volgens Churchill (1979) gebeurt dit vaak aan de hand van literatuur. In de literatuur omtrent juridische geletterdheid komen de volgende determinanten voor: mechanismes van het recht, arbeidswetgeving, consumentenbescherming, overeenkomsten tussen ondernemingen, mededingingsrecht, financiële wetgeving, wetgeving rond organisatievormen, overheid, intellectueel eigendom en buitenlandse wetgeving (Bird, 2022; Cartan & Vilkinas, 1990; Donnell, 1968; McGuire, 1986; Moore & Gillen, 1985). In figuur 2 worden deze tien determinanten weergegeven. De determinanten van juridische geletterdheid uit de literatuur zijn weliswaar van toepassing op verschillende soorten ondernemingen, dus niet enkel op kmo's. Daarnaast zijn ook niet al deze determinanten van toepassing op alle ondernemingen of alle kmo's.

Figuur 2 Determinanten van juridische geletterdheid van CEO's in kmo's vanuit de literatuur



Het probleem dat ondervonden wordt met de definities en de determinanten voortkomend uit de literatuur is dat ze te breed zijn voor de realiteit. Het is praktisch gezien onmogelijk voor een CEO om expert te zijn over alle determinanten die vermeld worden in de literatuur. Daarom heb ik gebruik gemaakt van determinanten uit een schaal om de (internationale) juridische geletterdheid bij CEO's te meten ontwikkeld door mijn begeleider in haar doctoraatsonderzoek omtrent de drijvers van internationalisering. Deze determinanten staan vermeld in figuur 3. De algemene juridische kennis werd in dit doctoraatsonderzoek gedefinieerd als juridische kennis die rechtstreeks relevant is voor de eigen positie als CEO in een onderneming. De internationale juridische kennis werd gedefinieerd als juridische kennis omtrent internationale regelgeving met de focus op de regelgeving binnen de Benelux en de EU. Deze twee determinanten kunnen worden gezien als een proxy voor het meten van de juridische geletterdheid van CEO's binnen kmo's. De onderliggende assumptie hierbij is dat als een CEO slecht scoort op deze twee determinanten de CEO dan ook slecht zal scoren op de andere determinanten die vermeld staan in de literatuur. Kortom als de CEO enigszins betrokken is bij de organisatie, zou hij minstens een prikkel moeten hebben om na te gaan wat zijn plek is binnen de onderneming.

Figuur 3 Determinanten van juridische geletterdheid van CEO's in kmo's in dit onderzoek



2. Generatie items

Een tweede stap in het proces rond het ontwikkelen van een schaal is het genereren van items. Er bestaan verschillende manieren om deze items te bepalen. Zo is het mogelijk om items te bepalen op basis van een literatuurstudie, interviews, focusgroepen, inzichtstimulerende voorbeelden enzovoort (Churchill, 1979; Cintamür & Yüksel, 2018; Özer & Ersoy, 2022). Doordat er nog geen schalen bestaan om juridische geletterdheid bij managers te meten, was het onmogelijk om items te vinden in de literatuur. Om die reden heb ik mij opnieuw gebaseerd op de items uit de schaal om de (internationale) juridische geletterdheid bij CEO's te meten, ontwikkeld door mijn begeleider in het kader van haar doctoraatsonderzoek. De items uit deze schaal worden bevraagd aan de hand van juist-of-fout-vragen. Juist-of-fout-vragen worden regelmatig gebruikt in een schaal om de kennis over een bepaald concept te bepalen, zoals in het onderzoek van Potrich et al. (2016) waar de financiële kennis bevraagd wordt aan de hand van juist-of-fout vragen om te meten in welke mate een persoon financieel geletterd is. In tabel 2 en tabel 3 worden in de eerste kolom de items per determinant weergegeven samen met het juiste antwoord.

3. Inhoudvaliditeit

De schaal die opgesteld werd door mijn begeleider in het kader van haar doctoraatsonderzoek om de (internationale) juridische geletterdheid bij CEO's te meten, moet nog getest worden op validiteit en betrouwbaarheid (Churchill, 1979). Daarom ligt de focus in deze masterproef voornamelijk op het testen van de items verkregen door mijn begeleider in het kader van het doctoraatsonderzoek op validiteit en betrouwbaarheid, meer bepaald op inhoudvaliditeit. Bij inhoudvaliditeit wordt er getest of de items in de schaal de determinanten voldoende dekken (Lynn, 1986). Om de inhoudvalidatie uit te voeren, heb ik gebruik gemaakt van een methode die toegepast wordt in de studie van Tian et al. (2001) waarin onderzoek wordt gedaan naar het ontwikkelen van een schaal om de behoefte van consumenten aan uniekheid te meten. In deze studie werd er aan vijf juryleden gevraagd om de items van de schaal toe te wijzen aan één van de drie determinanten van de behoefte van consumenten aan uniekheid of de categorie 'niet toepasbaar'.

In mijn onderzoek werden er, net zoals in de studie van Tian et al. (2001), vijf juryleden gezocht. Doordat mijn onderzoek focust op het ontwikkelen van een schaal over de juridische geletterdheid van CEO's in kmo's, werd er een mix van externe accountants en advocaten aangesproken. In tabel 4 wordt een overzicht gegeven van de juryleden die deelnamen aan de inhoudvalidatie. Er namen drie advocaten en twee externe accountants deel, waarvan twee vrouwen.

Tabel 4 Overzicht juryleden die deelnamen aan de inhoudvalidatie

	Geslacht	Beroep
Jurylid A	Man	Advocaat
Jurylid B	Vrouw	Externe accountant
Jurylid C	Vrouw	Advocaat
Jurylid D	Man	Externe accountant
Jurylid E	Man	Advocaat

Tabel 2 Aantal juryleden dat een item van algemene juridische kennis aan elke categorie heeft toegewezen

Item	Algemene juridische kennis	Internationale juridische kennis	Niet toepasbaar
1. Als bestuurder is het mogelijk uw civiele en strafrechtelijke aansprakelijkheid te beperken door gebruik te maken van een management vennootschap. (Fout)	5	0	0
2. De CEO is ook altijd bestuurder van de onderneming. (Fout)	5	0	0
3. Binnen een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid kan een bestuurder persoonlijk aansprakelijk worden gesteld bij een faillissement van de onderneming. (Juist)	5	0	0
4. Een bestuurder heeft altijd de vereiste bevoegdheid om de vennootschap te vertegenwoordigen en contracten namens de vennootschap te ondertekenen. (Fout)	5	0	0
5. Een niet-uitvoerend bestuurder die een passieve rol speelt kan nooit aansprakelijk worden gesteld voor fouten gemaakt door het bestuur. (Fout)	4	0	1
6. Een vennootschapsbestuurder mag in principe geen activiteiten uitoefenen die concurreren met de activiteiten uitgeoefend door de bestuurdde vennootschap. (Juist)	5	0	0
7. Een bestuurder wordt wettelijk geacht het vennootschapsbelang na te streven. (Juist)	5	0	0
8. Een bestuurder van een vennootschap moet geen aandeelhouder van de vennootschap zijn. (Juist)	5	0	0
9. Een bestuurder die kennis krijgt van een opportuniteit die ook de vennootschap aanbelangt mag die opportuniteit voor eigen rekening te gelde maken. (Fout)	4	0	1
10. In geval van faillissement blijft u als CEO de vennootschap leiden. (Fout)	5	0	0

Tabel 3 Aantal juryleden dat een item van internationale juridische kennis aan elke categorie heeft toegewezen

Item	Algemene juridische kennis	Internationale juridische kennis	Niet toepasbaar
1. Je kan in elk land een vennootschap naar Belgisch recht oprichten, en die zal ook steeds in dat land worden erkend. (Fout)	0	5	0
2. Binnen de EU zijn Belgische ondernemingen in principe vrij om over de landsgrenzen heen handel te drijven. (Juist)	1	4	0
3. Binnen de Europese Economische Ruimte (EER) zijn Belgische ondernemingen in principe vrij om over de landsgrenzen heen handel te drijven. (Juist)	0	5	0
4. Wanneer een Belgische onderneming haar maatschappelijke zetel in Luxemburg heeft, maar werkelijk geleid wordt vanuit België, dan heeft ze de keuze waar ze vennootschapsbelasting zal betalen. (Fout)	0	5	0
5. Wanneer je als Belgische onderneming goederen laat transporteren naar het buitenland, gaat het risico op verlies door overmacht altijd over op de koper vanaf het moment dat de goederen de Belgische landsgrens overschrijden. (Fout)	0	5	0
6. Wanneer een Belgische onderneming een winkel heeft in Nederland, zullen de winsten die betrekking hebben op die Nederlandse winkel worden belast aan de Belgische vennootschapsbelasting. (Fout)	0	5	0
7. Wanneer je als Belgische onderneming adverteert in een Duitse krant, zal de Duitse rechtbank bevoegd zijn wanneer de onderneming een geschil heeft met een Duitse consument. (Juist)	0	5	0
8. Wanneer je als Belgische onderneming een Spaanstalige versie van de website aanbiedt, en hierop aangeeft de producten te kunnen leveren in Spanje, dan zal bij een geschil met een Spaanse consument de Spaanse rechtbank bevoegd zijn. (Juist)	0	5	0
9. Wanneer een Belgische onderneming een contract afsluit met een Franse onderneming, kunnen zij in principe vrij kiezen of het Belgische dan wel het Franse recht op deze overeenkomst van toepassing is. (Juist)	0	5	0
10. Een vennootschap die werd opgericht in België, naar Belgisch recht, zal enkel in België failliet kunnen worden verklaard. (Fout)	2	3	0

Deze advocaten en externe accountants kregen een enquête toegestuurd, opgesteld via *Qualtrics*. In deze enquête werd aan de deelnemers gevraagd om de items toe te wijzen aan de determinanten algemene of internationale juridische kennis of aan de categorie 'niet toepasbaar'. De items uit de eerste kolom van tabel 2 en tabel 3 werden hiervoor in willekeurige volgorde gezet. Daarnaast werd ook de definitie van algemene en internationale juridische kennis meegedeeld aan de juryleden. In tabel 2 wordt voor elk item van algemene juridische kennis vermeld hoeveel juryleden het item aan elke categorie hebben toegewezen. In tabel 3 wordt dit gedaan voor elk item van internationale juridische kennis.

Uit de tabellen kan afgeleid worden dat de meerderheid van de items door alle vijf juryleden toegewezen werden aan de juiste categorie. Bij volgende items van algemene juridische kennis was er steeds één jurylid dat het item onderbracht bij de categorie 'niet toepasbaar': "Een niet-uitvoerend bestuurder die een passieve rol speelt kan nooit aansprakelijk worden gesteld voor fouten gemaakt door het bestuur." en "Een bestuurder die kennis krijgt van een opportuniteit die ook de vennootschap aanbelangt mag die opportuniteit voor eigen rekening te gelde maken." Daarnaast was er één jurylid die het item "Binnen de EU zijn Belgische ondernemingen in principe vrij om over de landsgrenzen heen handel te drijven." toewees aan algemene juridische kennis terwijl het item behoorde onder internationale juridische kennis. Tot slot hebben twee juryleden het item "Een vennootschap die werd opgericht in België, naar Belgisch recht, zal enkel in België failliet kunnen worden verklaard." onder algemene juridische kennis gezet terwijl het item deel uitmaakte van internationale juridische kennis.

Ondanks dat er toch vier items waren waarbij niet alle vijf juryleden het item toegewezen hadden aan de juiste categorie, werden er geen items geëlimineerd. Volgens Tian et al. (2001) worden items slechts geëlimineerd wanneer minstens vier van de vijf juryleden een item niet juist indelen. Uit de resultaten van de enquête kan opgemaakt worden dat er geen enkel item was waarbij vier van de vijf juryleden het item in een foute categorie hadden ingedeeld. Bijgevolg werden er geen items geëlimineerd uit de schaal voor het meten van de juridische geletterdheid van CEO's binnen kmo's.

4. Test van de schaal

Nu de inhoudsvaliditeit getest is, kan de schaal die deel uitmaakt van een vragenlijst omtrent internationalisering ontworpen door mijn begeleider worden uitgestuurd naar de doelgroep om data te verzamelen. Op die manier kunnen de overige validiteits- en betrouwbaarheidstesten uitgevoerd worden (Tian et al., 2001). Het uitsturen van de vragenlijst, inclusief de schaal, naar de volledige doelgroep en het uitvoeren van deze overige validiteits- en betrouwbaarheidstesten liggen buiten het bereik van deze masterproef. De volledige vragenlijst werd echter wel uitgestuurd naar een kleiner deel van de doelgroep als een test, zoals ook gedaan werd in het onderzoek van Özer & Ersoy (2022).

De doelgroep voor het invullen van de vragenlijst omtrent internationalisering bestaat uit CEO's van kmo's. Deze CEO's moeten aan drie voorwaarden voldoen. Ten eerste moeten de deelnemers CEO's zijn van een bedrijf dat 5 tot 100 werknemers in dienst heeft. Ten tweede mag het bedrijf waarin de

CEO tewerkgesteld is niet behoren tot een groep. Tot slot moeten de bedrijven internationaal actief zijn of ten minste de intentie hebben om te internationaliseren. Onder internationaal actief zijn, wordt bedoeld het exporteren van goederen of diensten en/of het uitvoeren van buitenlandse investeringen al dan niet met buitenlandse partners, maar ook andere vormen van internationalisering zijn toegelaten. Om de test uit te voeren, werd de vragenlijst van mijn begeleider voorgelegd aan drie CEO's die aan de bovenstaande voorwaarden voldoen.

In tabel 5 wordt een overzicht gegeven van de CEO's die deelnamen aan de test van de vragenlijst. Één van de drie CEO's die deelnamen, is een vrouw. De leeftijd van de CEO's ligt tussen 37 tot 52 jaar. Daarnaast had slechts één CEO juridische ervaring opgebouwd in zijn carrière en een juridische opleiding gehad, de andere twee CEO's hebben geen enkele juridische ervaring of juridische opleiding gehad. Twee van de CEO's werken in de bouw en constructie sector, terwijl de derde CEO in de dienstensector werkt.

Tabel 5 Overzicht CEO's die deelnamen aan de test van de vragenlijst

	Geslacht	Leeftijd	Opleiding	Juridische ervaring	Recht binnen opleiding	Sector
CEO 1	Man	52	Executive MBA	Ja	Ja	Bouw en constructie
CEO 2	Man	43	Lager/middelbaar	Nee	Nee	Bouw en constructie
CEO 3	Vrouw	37	PhD	Nee	Nee	Diensten

In de vragenlijst ontworpen door mijn begeleider was ook de schaal om de juridische geletterdheid van CEO's in kmo's te meten geïmplementeerd. Allereerst moesten de CEO's in de vragenlijst met betrekking tot de schaal zelf beoordelen wat hun niveau van algemene juridische kennis en hun niveau van internationale juridische kennis is. Ze konden dit telkens aanduiden op een 7-punt Likertschaal, waarbij 1 heel laag en 7 heel hoog is. Daarna werden ze eerst gevraagd om de schaal in te vullen voor de determinant algemene juridische kennis. De CEO's moesten voor elk item van algemene juridische kennis, vermeld in tabel 2, beantwoorden of dit een juiste of foute stelling is. Daarnaast moesten ze ook per item aanduiden hoe zeker ze waren van hun antwoord op basis van een 5-punt Likertschaal, waarbij 1 heel onzeker en 5 heel zeker is. Dit werd bevestigd om te bekijken of de CEO's het antwoord wisten of dat ze het antwoord geraden hadden. Wanneer de schaal voor de determinant algemene juridische kennis ingevuld was, konden ze beginnen aan de schaal voor de determinant internationale juridische kennis. Dit verliep op dezelfde manier. De CEO's moesten ditmaal voor elk item van internationale juridische kennis, vermeld in tabel 3, beantwoorden of het een juiste of foute stelling is. Opnieuw moesten ze per item aanduiden hoe zeker ze waren van hun antwoord op basis van een 5-punt Likertschaal. Deze schaal werd voorgelegd aan de drie CEO's in de vorm van een enquête, opgesteld via *Qualtrics*.

4.1. Moeilijkheden bij het invullen van de vragenlijst

De volledige vragenlijst inclusief de schaal werd ingevuld, terwijl ik de CEO's observeerde. Zo kon ik de moeilijkheden of opmerkingen die de CEO's hadden met het invullen van de vragenlijst in kaart brengen. In tabel 6 worden de opmerkingen die de CEO's hadden tijdens het invullen van de vragenlijst weergegeven samen met de bijbehorende vragen.

Ten eerste hadden de CEO's enkele opmerkingen omtrent de technische aspecten van de enquête. Zo stond er bij vraag 5 nog 'klik om kolom 2 te schrijven' en was de optie 'niet van toepassing' bij vraag 9 nog niet geïntegreerd. Bij vraag 18 was het antwoord op de vraag niet vereist, waardoor de CEO's deze vraag niet verplicht moesten invullen. Bij vraag 30 ondervond CEO 3 moeilijkheden doordat ze niet meer wist wat de kolomtitels waren. Tot slot kon CEO 2 maar één sector aanduiden, terwijl hij vond dat zijn kmo onder meerdere sectoren valt.

Ten tweede ondervonden de CEO's ook moeilijkheden met bepaalde taalkundige aspecten van de vragen in de enquête. In vraag 9 stond bijvoorbeeld de regio Nederland, Luxemburg, Frankrijk en Duitsland, terwijl het de regio Nederland, Luxemburg, Frankrijk en/of Duitsland moest zijn. Bij vraag 30 vond CEO 3 de volgende stelling moeilijk leesbaar: "Ik ontwikkel menselijke en andere middelen om mijn doelstellingen in internationale markten te bereiken." Ten laatste had CEO 2 aangeduid bij vraag 31 dat hij zijn kmo als een familiebedrijf beschouwde, omwille van het familiaal karakter. Dit was niet echt de bedoeling van deze vraag.

Ten derde hadden de CEO's ook enkele opmerkingen omtrent de inhoudelijke aspecten van de vragen in de enquête. Zo vroeg CEO 3 zich bij vraag 8 af of België moest meegeteld worden bij de landen waaraan de kmo goederen verkocht of niet. Verder vond CEO 2 het niet echt duidelijk wat er met juridisch relevante ervaring werd bedoeld in vraag 28. Meerdere CEO's hadden moeilijkheden met bepaalde stellingen uit vraag 15. Zo vertelde CEO 1 en CEO 3 dat het antwoord op de volgende stelling afhankelijk is van of de consument een particulier of een onderneming is: "Wanneer je als Belgische onderneming adverteert in een Duitse krant, zal de Duitse rechtbank bevoegd zijn wanneer de onderneming een geschil heeft met een Duitse consument." Bovendien vertelde CEO 1 dat ze in principe wel vrij zijn om over de landsgrenzen heen handel te drijven, maar hiervoor wel moeten voldoen aan de wetgeving van het andere land. Zo moet hij bijvoorbeeld aannemer zijn in het andere land. Uiteindelijk vond CEO 3 het ook moeilijk om te antwoorden of ze ervaring had met internationalisering in vraag 30, omdat dit volgens haar relatief is.

Door rekening te houden met de moeilijkheden die de CEO's rapporteerden, kon de vragenlijst geoptimaliseerd worden door mijn begeleider. Zo kan de vragenlijst en de schaal in de toekomst worden uitgestuurd naar een groter deel van de doelgroep om de overige validiteits- en betrouwbaarheidstesten uit te voeren.

Tabel 6 Opmerkingen van CEO's tijdens het invullen van de vragenlijst

Vraag	Opmerking
<p>Q5: Gelieve in kolom 1 aan te duiden welke vorm(en) van internationale activiteiten uw onderneming al dan niet heeft, in kolom 2 in welk jaar uw onderneming met deze internationale activiteit is gestart, en in kolom 3 de mate van belang van de internationale activiteit voor uw omzetcreatie. Indien uw onderneming geen internationale activiteiten heeft, gelieve dit dan per activiteit aan te duiden in kolom 4. Meerdere antwoorden zijn mogelijk.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bij CEO 2 stond er nog 'klik om kolom 2 te schrijven, klik om kolom 3 te schrijven en klik om kolom 4 te schrijven'. Dit zou moeten weggedaan worden.
<p>Q8: In hoeveel landen verkoopt uw onderneming goederen of diensten? (Bij benadering)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CEO 3 vroeg zich af of België meegeteld moest worden bij de landen waarin goederen of diensten verkocht worden.
<p>Q9: In welke regio's is de onderneming actief met betrekking tot de genoemde vormen van internationalisering? Meerdere antwoorden zijn mogelijk. De regio's die vermeld zijn, zijn: de regio Nederland, Luxemburg, Frankrijk & Duitsland, andere EU-landen en niet-EU landen. De vormen van internationalisering die vermeld zijn, zijn: export, buitenlandse investering met buitenlandse partners en buitenlandse investering zonder buitenlandse partners.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CEO 1 exporteert goederen naar Nederland en Luxemburg maar niet naar Frankrijk en Duitsland. Hij kon de eerste antwoordmogelijkheid niet aanduiden omdat hij niet in alle landen van die regio exporteert. Dit moet verandert worden naar Nederland, Luxemburg, Frankrijk en/of Duitsland. • CEO 1 exporteert goederen naar het buitenland, maar doet geen andere internationale activiteiten. In deze vraag moest hij aanduiden naar welke regio's hij goederen exporteert en in welke regio's hij buitenlandse investeringen doet, terwijl hij geen buitenlandse investeringen doet. Er moet dus nog een optie bijkomen 'niet van toepassing'.
<p>Q10: Gelieve de volgende percentages aan te vullen voor de jaren 2021 en 2022. (Bij benadering). De volgende percentages werden gevraagd: buitenlandse omzet (totaal buiten België) ten opzichte van totale omzet, buitenlandse omzet in buurlanden (= Nederland, Luxemburg, Frankrijk en/of Duitsland) ten opzichte van totale omzet, buitenlandse omzet buiten buurlanden, maar binnen de EU ten opzichte van totale omzet en buitenlandse omzet buiten buurlanden en buiten de EU ten opzichte van totale omzet.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Alle CEO's hadden hier enige tijd voor nodig om dit te berekenen. Ze hebben hiervoor hun rekenmachine gebruikt.

Vraag	Opmerking
<p>Q15: Teneinde uw internationale juridische kennis in kaart te brengen, gelieve voor elk van onderstaande stellingen (items vermeld in tabel 3) in kolom 1 of 2 aan te duiden of u denkt dat ze juist of fout zijn, en in kolom 3 aan te duiden hoe zeker u bent van uw antwoord.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CEO 1 en 3 vertelde dat het antwoord op de volgende stelling afhankelijk is van of de consument een particulier of een onderneming is: "Wanneer je als Belgische onderneming adverteert in een Duitse krant, zal de Duitse rechtbank bevoegd zijn wanneer de onderneming een geschil heeft met een Duitse consument." Bij een onderneming kan het zijn dat in het consumentencontract voorwaarden gesteld worden over welke rechtbank bevoegd is voor de geschillen. • CEO 3 vertelde dat dit ook geldt voor de volgende stelling: "Wanneer je als Belgische onderneming een Spaanstalige versie van de website aanbiedt, en hierop aangeeft de producten te kunnen leveren in Spanje, dan zal bij een geschil met een Spaanse consument de Spaanse rechtbank bevoegd zijn." • CEO 1 vertelde dat ze in principe wel vrij zijn om over de landsgrenzen heen handel te drijven, maar hiervoor wel moeten voldoen aan de wetgeving van het andere land. Zo moet hij bijvoorbeeld aannemer zijn in het andere land. Deze opmerking had betrekking op het item: "Binnen de EU zijn Belgische ondernemingen in principe vrij om over de landsgrenzen heen handel te drijven."
<p>Q18: In welke mate zijn er binnen uw onderneming juridisch onderlegde personen in dienst (bijvoorbeeld een jurist, een verkoopdirecteur,...)? Gelieve in kolom 1 aan te duiden hoeveel personen er in dienst zijn, en in kolom 2 de mate waarin ze juridisch onderlegd zijn.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CEO 3 had in kolom 1 aangeduid hoeveel juridisch onderlegde personen in dienst waren, maar had niet aangeduid in welke mate ze juridisch onderlegd waren. Ze kon gewoon door naar de volgende pagina. Het antwoord op deze vraag moet vereist worden.
<p>Q28: Heeft u, vóór uw loopbaan als CEO, juridisch relevante ervaring verworven?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CEO 1 vond het niet duidelijk wat juridisch relevante ervaring was. Hij heeft ingevuld dat hij zich verdiept heeft in het arbeidsrecht. Dit is begonnen voordat hij CEO was tot op heden.

Vraag	Opmerking
<p>Q30: Onderstaande stellingen hebben betrekking op uw internationale visie als ondernemer. Gelieve aan te geven in welke mate volgende stellingen op u als ondernemer van toepassing zijn.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CEO 3 vond de volgende stelling moeilijk leesbaar: "Ik ontwikkel menselijke en andere middelen om mijn doelstellingen in internationale markten te bereiken." • CEO 3 vond het moeilijk om een antwoord te geven om de volgende stelling: "Ik heb ervaring met internationalisering." Ze had bijvoorbeeld in het exporteren van goederen wel veel ervaring, maar met buitenlandse investeringen had ze minder ervaring. • CEO 3 moest terug naar boven gaan om te kijken wat de titels van de kolommen weer waren. De titels kunnen eventueel in het midden nog eens terugkomen.
<p>Q31: Beschouwt u uw onderneming als familiebedrijf?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CEO 1 antwoorde hierop dat hij zijn onderneming als een familiebedrijf beschouwde, omdat het bedrijf een familiaal karakter had. Maar dit is niet exact wat er bedoeld wordt met een familiebedrijf.
<p>Q37-Q40: Hoeveel procent van de aandelen is in handen van het managementteam, de grootste aandeelhouder, buitenlandse investeerders?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CEO 3 vond het moeilijk om het percentage van de aandelen in te vullen, omdat ze deze percentages niet vanbuiten kent.
<p>Q45: In welke industrie is uw onderneming actief?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CEO 2 vertelde dat zijn onderneming valt onder verschillende sectoren. Hij kon echter maar één sector aanduiden. Ik heb hem verteld dat hij moet aanduiden wat het meest toepasselijk is.

4.2. Internationale en algemene juridische kennis

Uit de resultaten van de bevraging van de drie CEO's kunnen er momenteel nog geen algemene conclusies worden getrokken voor de gehele doelgroep. Er kan echter wel een indicatie gegeven worden van de resultaten omtrent de juridische geletterdheid van de drie CEO's en hun kennis van de twee determinanten, internationale en algemene juridische kennis. In tabel 7 en tabel 8 wordt de eigen beoordeling door de CEO's op algemene en internationale juridische kennis weergegeven evenals de score die ze behaald hebben door de schaal in te vullen.

Uit tabel 7 is af te leiden dat CEO 2 de hoogste score heeft behaald op de determinant algemene juridische kennis (80%). Hij schatte wel in dat zijn kennis omtrent algemene juridische kennis iets minder goed was. CEO 3 heeft, ondanks de lage inschatting, toch een redelijk hoge score behaald (70%). CEO 1 heeft zichzelf zeer goed ingeschat op vlak van algemene juridische kennis. Desondanks heeft hij wel de laagste score behaald van de drie CEO's (60%). In tabel 8 wordt de internationale juridische kennis besproken. CEO 1 heeft de hoogste score behaald op internationale juridische kennis (100%). In tegenstelling tot de algemene juridische kennis, heeft hij zijn internationale juridische kennis totaal niet goed ingeschat. CEO 2 heeft de tweede hoogste score behaald (70%), terwijl hij zijn internationale juridische kennis inschatte op 50%. CEO 3 heeft opnieuw, ondanks de lage inschatting, een redelijk hoge score behaald (60%).

Daarnaast kan ook afgeleid worden dat de score op de schaal bij de drie CEO's over het algemeen redelijk hoog is, zowel op vlak van internationale als algemene juridische kennis. Gemiddeld gezien scoren de drie CEO's echter hoger op de internationale juridische kennis (80%) dan op de algemene juridische kennis (70%). Deze resultaten zijn strijdig met de literatuur waarin vermeld wordt dat managers weinig of geen kennis hebben over de wetgeving voor ondernemingen (Bird, 2022; Moore & Gillen, 1985). Opmerkelijk is dat de drie CEO's hun eigen juridische kennis niet goed kunnen inschatten. Zo liggen zowel de gemiddelde score op de schaal inzake algemene juridische kennis als de gemiddelde score op de schaal inzake internationale juridische kennis beduidend hoger dan de gemiddelde score die de CEO's zichzelf geven op deze twee soorten juridische kennis. Ondanks het feit dat de drie CEO's gemiddeld hoger scoren op internationale juridische kennis, schatten de CEO's gemiddeld gezien hun internationale juridische kennis (22,2%) wel merkbaar lager in dan de algemene juridische kennis (50%). In de literatuur wordt ook vermeld dat CEO's hun eigen juridische kennis niet goed kunnen inschatten. In tegenstelling tot de resultaten van de bevraging, schatten managers volgens de literatuur hun juridische geletterdheid vaak hoger in dan de werkelijke juridische geletterdheid (Bird, 2022).

Tabel 7 Eigen beoordeling en score op schaal inzake algemene juridische kennis

	Eigen beoordeling	Score op schaal
CEO 1	66,6%	60%
CEO 2	50%	80%
CEO 3	33,3%	70%
Gemiddelde	50%	70%

Tabel 8 Eigen beoordeling en score op de schaal inzake internationale juridische kennis

	Eigen beoordeling	Score op schaal
CEO 1	0%	100%
CEO 2	50%	70%
CEO 3	16,7%	60%
Gemiddelde	22,2%	80%

Verder kan er bekeken worden bij welke items de drie CEO's een juist antwoord gegeven hebben en bij welke items de drie CEO's een fout antwoord gegeven hebben. Dit wordt gedaan aan de hand van tabel 9 en tabel 10. In tabel 9 worden de verschillende items van algemene juridische kennis opgesomd samen met het aantal CEO's dat het juiste antwoord gaf op de vraag of het item juist of fout is. In tabel 10 wordt hetzelfde weergegeven voor de verschillende items van internationale juridische kennis.

Er waren zeven items waarbij alle CEO's het juiste antwoord hadden aangeduid, waarvan drie items van algemene juridische kennis en vier items van internationale juridische kennis zijn. De drie items van algemene juridische kennis waarbij alle CEO's het juiste antwoord gaven, zijn:

- Een niet-uitvoerend bestuurder die een passieve rol speelt kan nooit aansprakelijk worden gesteld voor fouten gemaakt door het bestuur.
- Een bestuurder wordt wettelijk geacht het vennootschapsbelang na te streven.
- In geval van faillissement blijft u als CEO de vennootschap leiden.

De vier items van internationale juridische kennis waarbij alle CEO's het juiste antwoord gaven, zijn:

- Je kan in elk land een vennootschap naar Belgisch recht oprichten, en die zal ook steeds in dat land worden erkend.
- Binnen de Europese Economische Ruimte (EER) zijn Belgische ondernemingen in principe vrij om over de landsgrenzen heen handel te drijven.
- Wanneer een Belgische onderneming haar maatschappelijke zetel in Luxemburg heeft, maar werkelijk geleid wordt vanuit België, dan heeft ze de keuze waar ze vennootschapsbelasting zal betalen.
- Wanneer een Belgische onderneming een winkel heeft in Nederland, zullen de winsten die betrekking hebben op die Nederlandse winkel worden belast aan de Belgische vennootschapsbelasting.

Hiernaast is het opvallend dat er geen items zijn waarbij alle CEO's het foute antwoord hebben aangeduid. Om die reden wordt er gekeken naar de items waarbij maar één CEO het juiste antwoord heeft aangeduid. Dit zijn drie items, waarvan twee items van algemene juridische kennis en één item van internationale juridische kennis. De twee items van algemene juridische kennis waarbij maar één CEO het juiste antwoord gaf, zijn:

- Als bestuurder is het mogelijk uw civiele en strafrechtelijke aansprakelijkheid te beperken door gebruik te maken van een management vennootschap.
- Binnen een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid kan een bestuurder persoonlijk aansprakelijk worden gesteld bij een faillissement van de onderneming.

Het item van internationale juridische kennis waarbij maar één CEO het juiste gaf, is:

- Een vennootschap die werd opgericht in België, naar Belgisch recht, zal enkel in België failliet kunnen worden verklaard.

Toch betekent het niet dat als een CEO een juist antwoord op een item geeft de CEO effectief een goede kennis heeft over dat item. Het is nog steeds mogelijk dat de CEO het antwoord goed geraden heeft. Daarom werd er bij elk item ook gevraagd om aan te duiden hoe zeker de CEO's waren van hun antwoord. In tabel 9 wordt, naast de beoordeling van het antwoord, voor elk item van algemene juridische kennis per CEO een score gegeven over de zekerheid van het gegeven antwoord. In tabel 10 wordt dit ook gedaan voor elk item van internationale juridische kennis.

De items waarvoor de drie CEO's gemiddeld een percentage lager dan 60% zekerheid gaven, met andere woorden de items waarover de drie CEO's gemiddeld gezien onzekerder waren, zijn:

- Een niet-uitvoerend bestuurder die een passieve rol speelt kan nooit aansprakelijk worden gesteld voor fouten gemaakt door het bestuur.
- Wanneer een Belgische onderneming haar maatschappelijke zetel in Luxemburg heeft, maar werkelijk geleid wordt vanuit België, dan heeft ze de keuze waar ze vennootschapsbelasting zal betalen.
- Wanneer je als Belgische onderneming goederen laat transporteren naar het buitenland, gaat het risico op verlies door overmacht altijd over op de koper vanaf het moment dat de goederen de Belgische landsgrens overschrijden.

Ondanks dat alle drie CEO's een juist antwoord gaven op het eerste en tweede item, waren de drie CEO's gemiddeld gezien toch onzekerder over hun antwoord op deze items. Het derde item hadden maar twee van de drie CEO's juist beantwoord. Hieruit kan afgeleid worden dat er over het algemeen toch redelijk wat geraden werd naar het antwoord door de drie CEO's.

De items waarvoor de drie CEO's gemiddeld een percentage hoger dan 80% zekerheid gaven, met andere woorden de items waarover de drie CEO's gemiddeld gezien zekerder waren, zijn:

- Binnen de Europese Economische Ruimte (EER) zijn Belgische ondernemingen in principe vrij om over de landsgrenzen heen handel te drijven.
- Een bestuurder van een vennootschap moet geen aandeelhouder van de vennootschap zijn.
- Binnen de EU zijn Belgische ondernemingen in principe vrij om over de landsgrenzen heen handel te drijven.

Deze resultaten liggen meer in de lijn van de verwachtingen. Bij het eerste item hadden er drie CEO's het juiste antwoord gegeven, dus de zekerheid omtrent het antwoord was terecht. Bij het tweede en derde item had enkel één CEO een fout antwoord gegeven.

Verder kan er uit tabel 9 en tabel 10 ook afgeleid worden of de CEO's afzonderlijk veel antwoorden geraden hebben. Bij CEO 2 komt gemiddeld gezien het percentage van de zekerheid over de antwoorden en het percentage juiste antwoorden zowel bij algemene juridische kennis als bij internationale juridische kennis overeen. Bijgevolg kan er uitgegaan worden dat CEO 2 weinig antwoorden geraden heeft. Bij CEO 3 is er een groot verschil tussen het percentage van de zekerheid over de antwoorden en het percentage juiste antwoorden bij algemene juridische kennis, maar niet

bij internationale juridische kennis. Dit kan een aanwijzing zijn dat CEO 3 redelijk wat gegokt heeft bij algemene juridische kennis. Tot slot ligt bij CEO 1 het percentage van de zekerheid over de antwoorden hoger dan het percentage van juiste antwoorden bij algemene juridische kennis. Dit betekent dat hij redelijk wat foutieve kennis heeft met betrekking tot algemene juridische kennis. Bij internationale juridische kennis ligt voor CEO 1 het percentage van de zekerheid over de antwoorden lager dan het percentage van juiste antwoorden. Dit kan een indicatie zijn dat CEO 1 bij internationale juridische kennis wel wat antwoorden gegist heeft.

Tabel 9 Aantal CEO's met juist en fout antwoord en het percentage zekerheid over het antwoord op de items van algemene juridische kennis

Item	Beoordeling antwoord				Zekerheid antwoord			
	CEO 1	CEO 2	CEO 3	Totaal juist	CEO 1	CEO 2	CEO 3	Gem.
1. Als bestuurder is het mogelijk uw civiele en strafrechtelijke aansprakelijkheid te beperken door gebruik te maken van een management vennootschap.	0	0	1	1	100%	75%	25%	66,7%
2. De CEO is ook altijd bestuurder van de onderneming.	1	1	0	2	75%	75%	75%	75%
3. Binnen een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid kan een bestuurder persoonlijk aansprakelijk worden gesteld bij een faillissement van de onderneming.	1	0	0	1	100%	100%	0%	66,7%
4. Een bestuurder heeft altijd de vereiste bevoegdheid om de vennootschap te vertegenwoordigen en contracten namens de vennootschap te ondertekenen.	1	1	0	2	100%	50%	75%	75%
5. Een niet-uitvoerend bestuurder die een passieve rol speelt kan nooit aansprakelijk worden gesteld voor fouten gemaakt door het bestuur.	1	1	1	3	100%	50%	25%	58,3%
6. Een vennootschapsbestuurder mag in principe geen activiteiten uitoefenen die concurreren met de activiteiten uitgeoefend door de bestuurde vennootschap.	0	1	1	2	100%	75%	50%	75%
7. Een bestuurder wordt wettelijk geacht het vennootschapsbelang na te streven.	1	1	1	3	75%	75%	50%	66,7%
8. Een bestuurder van een vennootschap moet geen aandeelhouder van de vennootschap zijn.	0	1	1	2	100%	100%	75%	91,7%
9. Een bestuurder die kennis krijgt van een opportuniteit die ook de vennootschap aanbelangt mag die opportuniteit voor eigen rekening te gelden maken.	0	1	1	2	100%	100%	0%	66,7%
10. In geval van faillissement blijft u als CEO de vennootschap leiden.	1	1	1	3	100%	75%	50%	75%
Gemiddelde	60%	80%	70%		95%	77,5%	42,5%	

Tabel 10 Aantal CEO's met juist en fout antwoord en het percentage zekerheid over het antwoord op de items van internationale juridische kennis

Item	Beoordeling antwoord				Zekerheid antwoord			
	CEO 1	CEO 2	CEO 3	Totaal Juist	CEO 1	CEO 2	CEO 3	Gem.
1. Je kan in elk land een vennootschap naar Belgisch recht oprichten, en die zal ook steeds in dat land worden erkend.	1	1	1	3	100%	75%	25%	66,7%
2. Binnen de EU zijn Belgische ondernemingen in principe vrij om over de landsgrenzen heen handel te drijven.	1	1	0	2	100%	100%	50%	83,3%
3. Binnen de Europese Economische Ruimte (EER) zijn Belgische ondernemingen in principe vrij om over de landsgrenzen heen handel te drijven.	1	1	1	3	100%	100%	75%	91,6%
4. Wanneer een Belgische onderneming haar maatschappelijke zetel in Luxemburg heeft, maar werkelijk geleid wordt vanuit België, dan heeft ze de keuze waar ze vennootschapsbelasting zal betalen.	1	1	1	3	50%	50%	50%	50%
5. Wanneer je als Belgische onderneming goederen laat transporteren naar het buitenland, gaat het risico op verlies door overmacht altijd over op de koper vanaf het moment dat de goederen de Belgische landsgrens overschrijden.	1	0	1	2	50%	50%	50%	50%
6. Wanneer een Belgische onderneming een winkel heeft in Nederland, zullen de winsten die betrekking hebben op die Nederlandse winkel worden belast aan de Belgische vennootschapsbelasting.	1	1	1	3	75%	75%	75%	75%
7. Wanneer je als Belgische onderneming adverteert in een Duitse krant, zal de Duitse rechtbank bevoegd zijn wanneer de onderneming een geschil heeft met een Duitse consument.	1	1	0	2	100%	75%	75%	83,3%
8. Wanneer je als Belgische onderneming een Spaanstalige versie van de website aanbiedt, en hierop aangeeft de producten te kunnen leveren in Spanje, dan zal bij een geschil met een Spaanse consument de Spaanse rechtbank bevoegd zijn.	1	1	0	2	75%	50%	75%	66,7%

Item	Beoordeling antwoord				Zekerheid antwoord			
	CEO 1	CEO 2	CEO 3	Totaal Juist	CEO 1	CEO 2	CEO 3	Gem.
9. Wanneer een Belgische onderneming een contract afsluit met een Franse onderneming, kunnen zij in principe vrij kiezen of het Belgische dan wel het Franse recht op deze overeenkomst van toepassing is.	1	0	1	2	75%	75%	75%	75%
10. Een vennootschap die werd opgericht in België, naar Belgisch recht, zal enkel in België failliet kunnen worden verklaard.	1	0	0	1	50%	100%	50%	66,7%
Gemiddelde	100%	70%	60%		77,5%	75%	60%	

Conclusie

In mijn onderzoek beoogde ik een antwoord te geven op de onderzoeksvraag: "Op welke manier kan juridische geletterdheid gemeten worden bij managers binnen kleine en middelgrote ondernemingen?" Juridische geletterdheid kan gemeten worden aan de hand van een schaal. Een schaal kan ontwikkeld en gevalideerd worden aan de hand van het proces omtrent schaalontwikkeling van Churchill met verschillende bijdragen van andere onderzoekers. Het proces omtrent schaalontwikkeling van Churchill met de verschillende bijdragen van andere onderzoekers is gekozen omdat het het meest gebruikte proces voor schaalontwikkeling voor economische concepten is. De eerste twee stappen in dit proces zijn het specificeren van het domein van het concept en het genereren van items. In de literatuur werden er twee definities en tien determinanten van juridische geletterdheid van managers gevonden. Er werd echter geen informatie gevonden over de items van juridische geletterdheid van managers. Uiteindelijk bleken de determinanten te breed te zijn voor de realiteit, omdat het praktisch gezien onmogelijk was voor een manager om expert te zijn over alle determinanten uit de literatuur. Daarom werden de determinanten en de items gebruikt uit een schaal ontwikkeld door mijn begeleider in het kader van haar doctoraatsonderzoek omtrent de drijvers van internationalisering. Een derde stap in het proces omtrent schaalontwikkeling is het testen van de validiteit en de betrouwbaarheid van de schaal. Meer specifiek heb ik de schaal die ontwikkeld werd door mijn begeleider inhoudelijk gevalideerd door vijf experts. Uit deze inhoudsvalidatie kwam voort dat geen enkel item geëlimineerd moest worden. Tot slot werd de schaal die deel uitmaakt van een vragenlijst omtrent internationalisering opgesteld door mijn begeleider getest bij drie CEO's van kmo's die voldoen aan een aantal voorwaarden. Tijdens het invullen van de vragenlijst rapporteerden de CEO's enkele moeilijkheden. Met deze moeilijkheden kon mijn begeleider aan de slag gaan om de vragenlijst te optimaliseren. Op die manier kan de vragenlijst, inclusief de schaal, in de toekomst verstuurd worden naar een groter deel van de doelgroep om de overige validiteits- en betrouwbaarheidstesten, waaronder het testen van constructvaliditeit en criteriumvaliditeit, uit te voeren. Uit de resultaten van de vragenlijst konden geen conclusies getrokken worden, maar werd er wel al een indicatie van de resultaten gegeven. De juridische geletterdheid van de drie CEO's was respectabel, in tegenstelling tot wat er in de literatuur vermeld wordt.

1. Theoretische en praktische implicaties

Dit onderzoek draagt op een waardevolle manier bij aan de academische literatuur. In de bestaande literatuur is er weinig tot geen literatuur beschikbaar over een ontwikkelde en gevalideerde schaal om de juridische geletterdheid van managers te meten. Dit onderzoek zet dus een eerste stap richting het valideren van een schaal omtrent de juridische geletterdheid van managers binnen kmo's.

Verder heeft dit onderzoek ook praktische implicaties. Ten eerste kan het een middel zijn voor beleidsmakers om te bepalen wat het algemene niveau van de juridische geletterdheid van managers binnen kmo's is. Op basis van deze informatie kunnen beleidsmakers beslissen om subsidies uit te delen aan kmo's voor het organiseren van opleidingen zodat managers binnen kmo's hun juridische kennis kunnen verbeteren. Ten tweede kunnen ook universiteiten en hogescholen, voornamelijk de bedrijfseconomische opleidingshoofden in deze scholen, voordeel halen uit dit onderzoek. Indien verschillende managers van kmo's die een bedrijfseconomische opleiding hebben gevolgd een laag niveau van juridische geletterdheid behalen, kunnen de opleidingsonderdelen die betrekking hebben op de wetgeving herbekeken worden. Tot slot is de schaal ook bruikbaar voor managers binnen kmo's zelf. Managers binnen kmo's kunnen vaak hun niveau van juridische geletterdheid niet zo goed inschatten. Het invullen van een schaal om de juridische geletterdheid bij managers binnen kmo's te meten, kan hierbij helpen. Op die manier kunnen managers, indien nodig, hun juridische kennis bijschaven aan de hand van verschillende opleidingen. Uiteindelijk worden zo ook de kosten gerelateerd aan de juridische problemen binnen de kmo's beperkt.

2. Beperkingen van het onderzoek

Aan dit onderzoek zijn ook enkele beperkingen verbonden. Ten eerste werd de inhoudsvaliditeit getest door vijf juryleden. In de literatuur werd echter niet gespecificeerd welke personen kunnen behoren tot deze juryleden. Uiteindelijk werden er daarom vijf experts in de bedrijfseconomische wetgeving genomen. Ten tweede heb ik de vragenlijst uitgestuurd als een test naar drie CEO's. Hierdoor konden er geen conclusies getrokken worden voor de gehele doelgroep. De indicatie van de resultaten die gegeven is in dit onderzoek is daarom ook sterk afhankelijk van de CEO's die gekozen zijn om de vragenlijst in te vullen. De vragenlijst, inclusief de schaal, zou om die reden naar een groter deel van de doelgroep moeten worden uitgestuurd. Door deze vragenlijst uit te sturen naar een groter deel van de doelgroep zouden ook de overige validiteits- en betrouwbaarheidsstesten die beschreven worden in hoofdstuk 2 uitgevoerd kunnen worden. Ten slotte bestaat er nog geen maatstaf om te bepalen of een CEO al dan niet gezien wordt als juridisch geletterd. In dit onderzoek heb ik mij gebaseerd op een maatstaf van vijftig procent, waarbij de CEO dus minstens de helft van de vragen juist ingevuld zou moeten hebben voordat hij als juridisch geletterd gezien wordt.

3. Aanbevelingen voor verder onderzoek

Tot slot heb ik nog enkele aanbevelingen voor verder onderzoek. Allereerst zou de vragenlijst, inclusief de schaal, kunnen uitgestuurd worden naar een groter deel van de doelgroep om de overige validiteits- en betrouwbaarheidsstesten die beschreven staan in hoofdstuk 2 te kunnen uitvoeren. Door de vragenlijst uit te sturen naar een groter deel van de doelgroep zouden er ook conclusies kunnen getrokken worden over de juridische geletterdheid van de gehele doelgroep. Daarnaast kunnen er ook nog enkele hypotheses getest worden. Zo kan getest worden wat de invloed is van de internationale juridische kennis op de intentie om te internationaliseren en de slaagkansen van het internationaliseren. Verder kan ook getest worden wat de invloed is van het niveau van juridische geletterdheid op de kosten met betrekking tot juridische problemen in de onderneming. Ook de invloed van de verschillende soorten mogelijkheden om juridische geletterdheid te verhogen op het niveau van juridische geletterdheid bij CEO's binnen kmo's kan getest worden.

Literatuurlijst

- Ax-Fultz, L. J. (2015). Igniting the conversation: embracing legal literacy as the heart of the profession. *Law library journal*, 107(3), 421. Retrieved from <https://go.exlibris.link/C4MddPVy>
- Bagley, C. E. (2008). Winning Legally: The Value of Legal Astuteness. *The Academy of Management review*, 33(2), 378-390. doi:10.5465/AMR.2008.31193254
- Bertenthal, A. (2017). The "right paper": developing legal literacy in a legal self-help clinic. *Law & Social Inquiry*, 42(4), 963-989.
- Bilder, M. S. (1999). The lost lawyers: early American legal literates and transatlantic legal culture. *Yale journal of law & the humanities*, 11(1), 47. Retrieved from <https://go.exlibris.link/W39K5hVV>
- Bird, R. C. (2022). Legally astute managers as a source of value in organizations. *Business horizons*, 65(5), 547-557. doi:10.1016/j.bushor.2021.11.002
- Black, J., Ham, C. G., Kimbrough, M. D., & Yee, H. Y. (2021). Legal Expertise and the Role of Litigation Risk in Firms' Conservatism Choices. *The Accounting review*, 97(4), 105. doi:10.2308/TAR-2019-0398
- Blackburn, R., Kitching, J., & Saridakis, G. (2015). The legal needs of small businesses. In: London, UK: Legal Services Board. Geraadpleegd van [https://research](https://research....)
- Cartan, G., & Vilkinas, T. (1990). Legal literacy for managers: The role of the educator. *Law teacher*, 24(3), 246-257. doi:10.1080/03069400.1990.9992770
- Churchill, G. A. (1979). A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs. *Journal of marketing research*, 16(1), 64. doi:10.2307/3150876
- Cintamür, İ. G., & Yüksel, C. A. (2018). Measuring customer based corporate reputation in banking industry: Developing and validating an alternative scale. *International journal of bank marketing*, 36(7), 1414-1436. doi:10.1108/IJBM-11-2017-0227
- Clark, L. A., & Watson, D. (2016). Constructing validity: Basic issues in objective scale development.
- Commissie voor boekhoudkundige normen. (2018). Voorstelling CBN Retrieved from <https://www.cbn-cnc.be/nl/voorstelling-van-de-cbn>
- Cuyt, Y. (2021). Sjoemelsoftware Volkswagen: grootschalig proces van start tegen ex-toplui. *VRT news*
- Davies, J. O. (1979). Small Business and Legal Services. *American Bar Association journal*, 65(12), 1806-1807. Retrieved from <https://go.exlibris.link/YcSSgSbP>
- DeVellis, R. F. (2003). *Scale development: theory and applications* (2 ed. Vol. 26). Thousand Oaks, Calif: Sage.
- Donnell, J. D. (1968). THE BUSINESSMAN AND THE BUSINESS LAW CURRICULUM. *American business law journal*, 6(1), 451-458. doi:10.1111/j.1744-1714.1968.tb01075.x
- Dwyer, B., & Kotey, B. (2015). Financing SME Growth: The Role of the National Stock Exchange of Australia and Business Advisors: Financing SME Growth. *Australian accounting review*, 25(2), 114-123. doi:10.1111/auar.12074

- European Union/OECD. (2022). *Financial competence framework for adults in the European Union*. Retrieved from
- Fracarolli Nunes, M., & Lee Park, C. (2016). Caught red-handed: the cost of the Volkswagen Dieselgate. *Journal of global responsibility*, 7(2), 288-302. doi:10.1108/JGR-05-2016-0011
- Gee, J. (1991). Socio-cultural approaches to literacy (literacies). *Annual review of applied linguistics*, 12, 31-48.
- Gerbing, D. W., & Anderson, J. C. (1988). An Updated Paradigm for Scale Development Incorporating Unidimensionality and Its Assessment. *Journal of marketing research*, 25(2), 186. doi:10.2307/3172650
- Haapio, H. (2003). Legal literacy: helping clients to help themselves. *Preventive law reporter*, 21(4), 7. Retrieved from <https://go.exlibris.link/bpYHv6cs>
- Hsu, C.-C., & Sandford, B. A. (2007). The Delphi Technique: Making Sense of Consensus. *Practical assessment, research & evaluation*, 12, 10. Retrieved from <https://go.exlibris.link/k6CgPmQx>
- Lin, H.-H., Lin, S., Yeh, C.-H., & Wang, Y.-S. (2016). Measuring mobile learning readiness: scale development and validation. *Internet research*, 26(1), 265-287. doi:10.1108/IntR-10-2014-0241
- Lynn, M. R. (1986). Determination and quantification of content validity. *Nursing research*, 35(6), 382-386.
- McGuire, C. R. (1986). LOGIC AND THE LAW CURRICULUM: A PROPOSED CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR "THE LEGAL ENVIRONMENT OF BUSINESS". *American business law journal*, 23(4), 479-507. doi:10.1111/j.1744-1714.1985.tb01580.x
- Moore, G., & Gillen, S. (1985). MANAGERIAL COMPETENCE IN LAW AND THE BUSINESS LAW CURRICULUM: THE CORPORATE COUNSEL PERSPECTIVE. *American business law journal*, 23(3), 351-389. doi:10.1111/j.1744-1714.1985.tb00479.x
- Morgado, F. F. R., Meireles, J. F. F., Neves, C. M., Amaral, A. C. S., & Ferreira, M. E. C. (2017). Scale development: ten main limitations and recommendations to improve future research practices. *Psicologia, reflexão e crítica*, 30(1), 3-3. doi:10.1186/s41155-016-0057-1
- Nunnally, J. C. (2016). Psychometric Theory— 25 Years Ago and Now. *Educational researcher*, 4(10), 7-21. doi:10.3102/0013189X004010007
- Orozco, D. (2010). Legal Knowledge as an Intellectual Property Management Resource. *American business law journal*, 47(4), 687-726. doi:10.1111/j.1744-1714.2010.01107.x
- Özer, S., & Ersoy, A. (2022). Developing a Financial Literacy Scale for Primary School Students: A Validity and Reliability Study. *International journal of psychology and educational studies*, 9(4). doi:10.52380/ijpes.2022.9.4.817
- Palmer, J. (2022). Geographies of expertise in the dieselgate scandal: From a politics of accuracy to a politics of acceptability? *Area (London 1969)*, 54(3), 482-489. doi:10.1111/area.12581
- Peter, J. P. (1979). Reliability: A Review of Psychometric Basics and Recent Marketing Practices. *Journal of marketing research*, 16(1), 6. doi:10.2307/3150868
- Polit, D. F., & Beck, C. T. (2006). The content validity index: Are you sure you know what's being reported? critique and recommendations. *Research in nursing & health*, 29(5), 489-497. doi:10.1002/nur.20147

- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., & Mendes-Da-Silva, W. (2016). Development of a financial literacy model for university students. *Management research review*, 39(3), 356-376. doi:10.1108/MRR-06-2014-0143
- Remund, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *The Journal of consumer affairs*, 44(2), 276-295. doi:10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x
- Tian, Kelly T., Bearden, William O., & Hunter, Gary L. (2001). Consumers' Need for Uniqueness: Scale Development and Validation. *The Journal of consumer research*, 28(1), 50-66. doi:10.1086/321947
- Van Caneghem, T., & Van Campenhout, G. (2012). Quantity and quality of information and SME financial structure. *Small business economics*, 39(2), 341-358. doi:10.1007/s11187-010-9306-3
- Decreet betreffende de omgevingsvergunning (2014).
- White, J. B. (1983). The invisible discourse of the law: reflections on legal literacy and general education. *University of Colorado law review*, 54(2), 143. Retrieved from <https://go.exlibris.link/q0SJkhrV>
- Willems, F. (2020). Proces dieselschandaal: Volkswagen moet klant deels terugbetalen na sjoemelsoftware in dieselwagen *VRT news*.
- Yassine, B. B., Menon, A. N., Ramanathan Holiday, T., & Penn, M. (2022). Legal Literacy for Public Health Practitioners. *Public health reports (1974)*, 137(2), 370-374. doi:10.1177/0033354921994198